This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

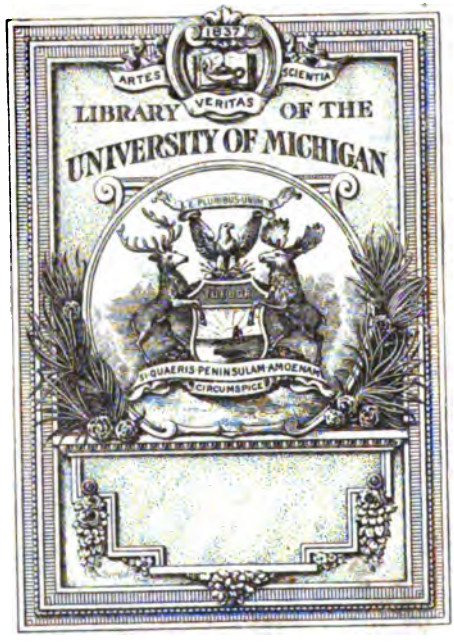
+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

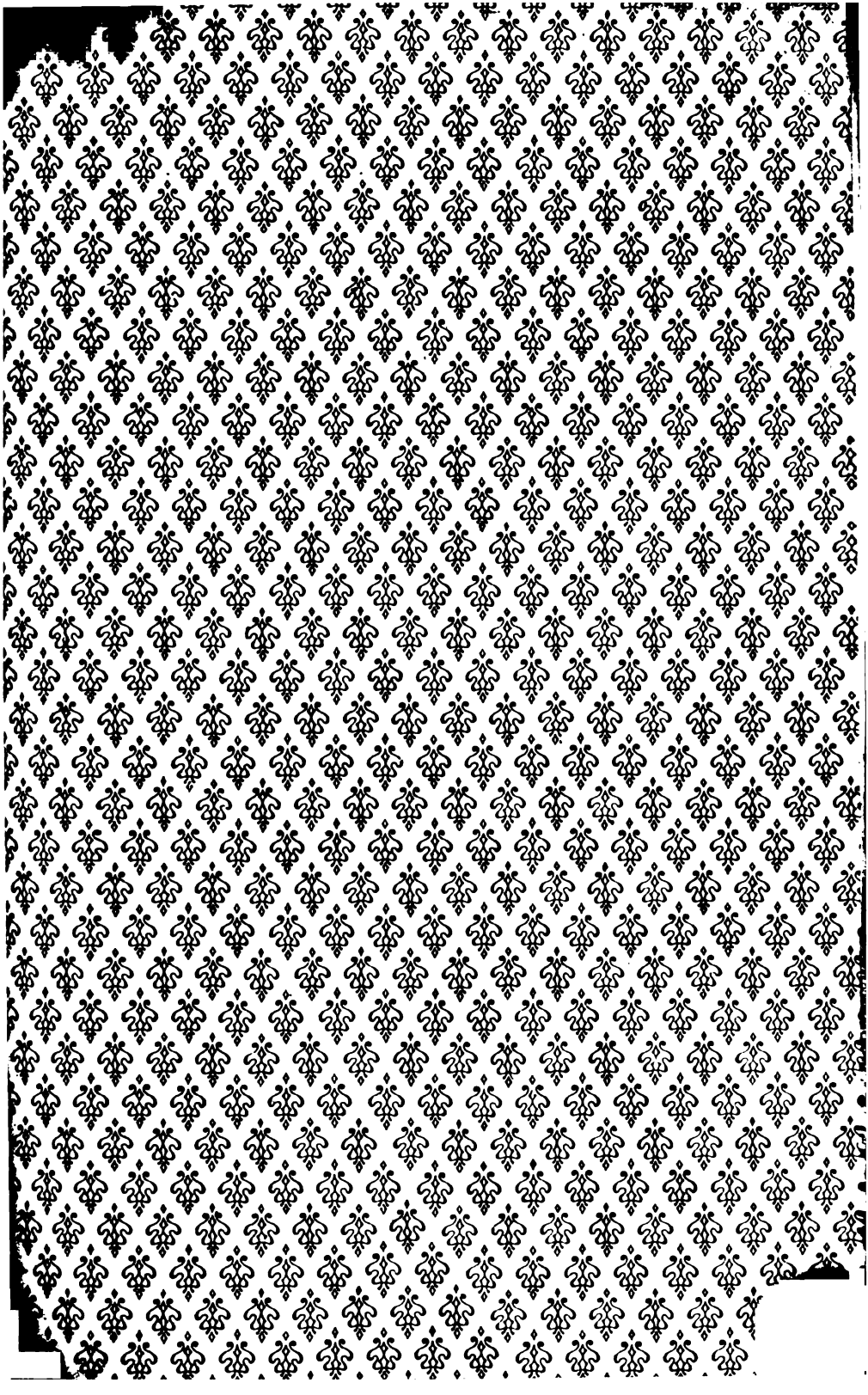
+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.


1837
ARTES
VERITAS
SCIENTIA
LIBRARY OF THE
UNIVERSITY OF MICHIGAN
SI QUAERIS PENINSULAM AMOENAM
CIRCUMSPICE



HF
1401
.G89

System der Handelspolitik.

System

der

Handelspolitik.

Von

Dr. Josef Grunzel.

Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1901.

Alle Rechte vorbehalten.

Vorwort.

Im vorliegenden Werke habe ich mir die Aufgabe gestellt, die große Summe von Erkenntnissen und Erfahrungen, welche uns gegenwärtig auf dem Gebiete der Handelspolitik zur Verfügung steht, in ein leicht faßliches System zu bringen. Angesichts der in allen Staaten eifrig betriebenen Vorbereitungen für die neuen Handelsverträge dürfte ein solches Orientierungsmittel gute Dienste leisten, zumal heute in weit stärkerem Grade als in früheren Zeiten an dem Gange der staatlichen Wirtschaftspolitik alle Kreise der Bevölkerung interessiert sind und dementsprechend lebhaften Anteil nehmen.

Das Schwergewicht wurde auf die Verarbeitung des thatsächlichen Materials gelegt. Historische Vorkommnisse sind nur soweit angeführt, als sie zum Verständnis der jetzigen Entwicklung nötig sind, dagegen wurden nach Möglichkeit alle Staaten und Länder der Erde berücksichtigt.

Das Thatsachenmaterial gab selbstverständlich nur die Basis. Im übrigen dürfte die Selbständigkeit in der Forschung und Darstellung kaum vermißt werden. Bei aller Bereitwilligkeit, einem aktuellen Bedürfnis entgegenzukommen, schwebte mir nämlich ein weiteres Ziel vor Augen. Das Buch soll gleichzeitig ein Baustein sein für eine moderne und praktische Lehre der Wirtschaftspolitik, an deren weiterer Ausgestaltung ich nach Kräften weiterbauen will.

Schließlich sei bemerkt, daß die Litteraturnachweise nur einige neuere Erscheinungen in Buchform aufzählen und auf Vollständigkeit nicht den geringsten Anspruch erheben. Das Sachregister am Schlusse des Werkes sei zur Benutzung beim Nachschlagen bestens empfohlen.

Wien, im Mai 1901.

Dr. Grunzel.

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung.

Seite

I. Handel und Handelspolitik 3
1. Begriff und Bedeutung des Handels 3
2. Die Abarten des Handels 12
3. Die Aufgaben der Handelspolitik 18

II. Die Entwicklung des Handels 27
1. Der Handel der älteren Zeit 27
2. Der Handel der neueren Zeit 35
3. Der Welthandel der Gegenwart 43

Erster Teil.

Innere Handelspolitik.

I. Betriebsformen des Handels 55
1. Großhandel und Kleinhandel 55
2. Die Warenhäuser und Großmagazine 67
3. Die Konsumvereine 79
4. Der Hausierhandel 91
5. Die Wanderlager und Wanderauktionen 102
6. Agenten und Detailreisende 108
7. Ratenhandel und Gutscheinsystem 116

II. Märkte und Messen 121
1. Die Märkte 121
2. Die Messen 133

III. Die Börsen 137
1. Wesen und Organisation der Börsen im allgemeinen . . 137
2. Die Effektenbörsen 145
3. Die Börsengeschäfte 154
4. Die Warenbörsen 167
5. Maklerwesen und Kursfeststellung 182
6. Die Börsenschiedsgerichte 193

Seite

IV. Die Konkurrenz und ihre Beschränkungen 197
1. Die Konkurrenz und ihre Mittel (Reklame) 197
2. Beschränkungen polizeilicher Natur 204
3. Der Schutz der Warenzeichen 212
4. Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes 218
V. Die Handelsgesellschaften 234
1. Die Handelskompagnien 234
2. Die neueren Handelsgesellschaften 249
VI. Interessenvertretungen des Handels 253
1. Genossenschaftliche und staatliche Fürsorge 253
2. Die Handelskammern und kaufmännischen Vereine 261
VII. Das kaufmännische Bildungswesen 272
1. Die kaufmännischen Fachschulen 272
2. Die Handelshochschulen 280
VIII. Die soziale Frage im Handelsstande 287
1. Die Handelsangestellten 287
2. Sozialreformatorische Maßnahmen 294

Zweiter Teil.
Äußere Handelspolitik.

I. Die handelspolitischen Systeme 307
1. Das merkantilistische Prohibitivsystem 307
2. Die Freihandelslehre 322
3. Das Schutzzollsystem 332
II. Die Zölle und Verbote 341
1. Die Zölle im allgemeinen 341
2. Die Einfuhrzölle 344
3. Die Ausfuhr- und Durchfuhrzölle 366
4. Die Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrverbote 376
III. Die Zolltarife 381
1. Die Zolltarife im allgemeinen 381
2. Die Zolltarifsysteme 396
3. Wertzölle und spezifische Zölle 406
4. Die Arten der Differentialzölle 419
IV. Die Handelsverträge 436
1. Art und Form der Handelsverträge 436
2. Inhalt der Handelsverträge 447
3. Reziprozität und Meistbegünstigung 463
4. Die Zollunion 480
V. Steuern und Prämien 492
1. Die innere Besteuerung fremder Waren 492
2. Die Steuer- und Zollrestitution 497
3. Die Ausfuhrprämien im allgemeinen 509
4. Die Zuckerprämien 514

Seite

VI. Zollpolitische Verkehrsbegünstigungen 533
1. Der Grenzverkehr 533
2. Der Markt- und Retourverkehr 539
3. Der Veredlungsverkehr 544

VII. Zollpolitische Verkehrsanstalten 555
1. Die Zollniederlagen 555
2. Freihäfen und Freigebiete 560

VIII. Handelsstatistik und Handelsbilanz 564
1. Die Handelsstatistik 564
2. Die Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz 576

IX. Institutionen für Exportförderung 588
1. Handelsmuseen und Auskunftsstellen 588
2. Exportmusterlager und Exportsyndikate 594
3. Die Konsularberichterstattung 598

Sachregister 603

Anhang.

Tabelle I. Die Handelsverträge der europäischen Staaten.
Tabelle II. Die Handelsverträge der europäischen mit amerikanischen Staaten.
Tabelle III. Die Handelsverträge der europäischen mit asiatischen und afrikanischen Staaten.

Einleitung.

I. Handel und Handelspolitik.

1. Begriff und Bedeutung des Handels.

Der Begriff „Handel" begegnet einer sehr verschiedenartigen Auffassung. Während die ältere Nationalökonomie darunter den Güterumsatz überhaupt verstand, schränkt ihn die neuere — wohl zumeist unter dem Einflusse juristischer Definitionen — wesentlich ein und erklärt den Handel als den gewerbsmäßigen Betrieb des Eintausches oder Ankaufes von Gütern zum Zwecke der Wiederveräußerung derselben. Damit wird nicht mehr der Güterumsatz als solcher, sondern die den Güterumsatz vermittelnde privatwirtschaftliche Erwerbsthätigkeit, also die Thätigkeit des Kaufmannes charakterisiert. Es konnte jedoch die Beobachtung nicht unterdrückt werden, daß diese Begriffsbestimmung auf alle Anwendungsarten des Wortes Handel nicht paßt, ja sogar das wichtigste Gebiet der Handelspolitik, nämlich den Außenhandel, gänzlich unberücksichtigt läßt. Man half sich nun damit, daß man dem „Kaufmannshandel" einen „Handel im weiteren Sinne" gegenüberstellte, welcher die Güterbewegung innerhalb der Landesgrenzen und über die Landesgrenzen hinaus umfaßt ohne Rücksicht darauf, ob die Güterbewegung durch rein kaufmännische Vermittlung bewirkt wird oder nicht. Das gemeinsame Moment beider Begriffe („Handel im Allgemeinen") sollte in der Überwindung der persönlichen, räumlichen und zeitlichen Trennung des Konsumenten vom Produzenten liegen (Borght).

Die Zwiespaltigkeit in der Auffassung ist dadurch entstanden, daß man den Handel nicht als eine wirtschaftliche Thätigkeit an sich, sondern als die wirtschaftliche Thätigkeit eines bestimmten Subjekts, nämlich des Kaufmannes, erklärte. Für den Binnenhandel reichte diese Erklärung aus, weil sich da nur die einzelnen Privatwirtschaften

der Produzenten, Kaufleute und Konsumenten gegenüber stehen, im internationalen Handelsverkehr dagegen treten nicht bloß Kaufleute, sondern Länder und Staaten auf; die wirtschaftliche Thätigkeit entfaltet hierbei nicht bloß der Kaufmann, sondern in noch weit höherem Grade die Gemeinwirtschaft, vor allem der Staat. Es hat sich hier dieselbe Begriffsverwirrung geltend gemacht, wie in der vielumstrittenen Frage der Handelsbilanz; ein Kaufmann kann bei einer passiven Bilanz nicht bestehen, ein Staat aber kann dabei — und wir sehen täglich Beweise davon — blühen, weil eben für die Gemeinwirtschaft andere Gesetze maßgebend sind als für die Privatwirtschaft (vgl. des Verfassers: Der internationale Wirtschaftsverkehr und seine Bilanz). Der allgemeine Sprachgebrauch spricht vom Handel im Auslandsverkehr in gleicher Weise wie im Binnenverkehr, wie die Ausdrücke Hausierhandel, Kleinhandel, Außenhandel, Handelsstatistik u. dgl. beweisen. Dieser Sprachgebrauch muß aber für die wissenschaftliche Begriffsbestimmung solange maßgebend bleiben, als sich dies mit dem Gegenstand irgendwie vereinbaren läßt.

Im vorliegenden Falle ist die Anlehnung an den Sprachgebrauch erforderlich, da es thatsächlich einen Begriff giebt, welcher den verschiedenen Anwendungen des Wortes „Handel" gerecht wird. Die eigentliche Produktion giebt einem beweglichen Sachgut durch Förderung, Bearbeitung oder Verarbeitung die Eignung, in den Konsum überzugehen. Dieser Übergang erfordert aber die Einsetzung einer neuerlichen wirtschaftlichen Thätigkeit, denn der Konsument ist von dem Produzenten räumlich oft sehr weit entfernt, seine Bedürfnisse verteilen sich gewöhnlich gleichmäßig auf die einzelnen Zeiten des Jahres, während die Produktion durch ihre Gebundenheit an örtliche, klimatische und andere Verhältnisse (Getreide-Ernte, Zucker-Kampagne) oft nur stoßweise erfolgt. Das fertige Produkt muß also räumlich und zeitlich den Konsumbedürfnissen entsprechend verteilt werden, es muß aufbewahrt und konserviert, zerteilt und in besondere Aufmachungen gebracht werden u. s. w. Dort nun, wo die eigentliche Produktion aufhört, setzt der Handel ein und schlägt eine Brücke vom Produzenten zum Konsumenten. Die französischen Nationalökonomen (J. B. Say 2c.) fassen deshalb den Handel als eine Industrie auf, die sich ihrer Meinung nach in drei große Zweige teilt: die industrie agricole, manufacturière und commerciale. Wir erklären den Handel als jene wirtschaftliche Thätigkeit, welche die landwirtschaftliche und gewerbliche Produktion dadurch ergänzt, daß sie deren Produkte durch räumliche und

zeitliche Verteilung in den Konsum überführt. Ob sich diese Verteilung innerhalb der Landesgrenzen oder auch über dieselbe hinaus vollzieht, ist für den Begriff gleichgiltig, ein Unterschied für die wirtschaftspolitische Handlung ergiebt sich nur dadurch, daß diese wirtschaftliche Thätigkeit im Binnenhandel in erster Linie vom Kaufmann ausgeübt wird, während im auswärtigen Handelsverkehre auch die Gemeinwirtschaft, der Staat, eine zielbewußte Thätigkeit entfaltet. Es importiert und exportiert zwar auch nur der Kaufmann, der seine Geschäftsgebarung nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen beurteilt, aber auf diesem Gebiete greift außerdem der Staat ein durch seine Zoll- und Vertragspolitik, ja sogar durch seine politische Machtentfaltung, und daher kommt es, daß bei den Fragen des auswärtigen Handelsverkehrs, der Handelsstatistik, der äußeren Handelspolitik u. dgl. das gemeinwirtschaftliche Moment in den Vordergrund tritt.

Wenn wir die privatwirtschaftliche Seite des Handels ins Auge fassen, so denken wir in erster Linie an den Kaufmann. In der That bildet die Loslösung der Gütervermittlung zu einer selbständigen Berufsthätigkeit, wie sie der Kaufmann repräsentiert, den reinsten Ausdruck des Handels. Trotzdem spricht man auch von einer kaufmännischen Thätigkeit des Produzenten; das Handelsrecht z. B. macht keinen Unterschied zwischen dem Betriebe des Kaufmannes und des Produzenten. Die Trennung zwischen Produktion und Handel ist keine vollkommene, weil das Produkt nie Selbstzweck, sondern bestimmt ist, in den Konsum überzugehen. Bis zu einem gewissen Grade muß auch der Produzent dafür Sorge tragen, daß seine wirtschaftliche Arbeit den erhofften Erfolg einbringt, sein Verkehr mit den Kaufleuten vollzieht sich bereits in den Formen und Regeln des kaufmännischen Geschäftsverkehres. Der Produzent verkehrt auch nicht selten direkt mit dem Konsumenten, ja es giebt Fälle, in denen der bereits vorhandene Zwischenhandel umgangen wird, damit der daraus resultierende Gewinn dem Produktionsgewinn zugeschlagen werden kann; eine solche Rückbildung ist aber häufig mit Nachteilen nicht nur für den Zwischenhandel, sondern auch für die Produktion verbunden. Die fortschreitende Arbeitsteilung führt jedenfalls zur Selbständigkeit des Handels.

Gegenstand des Handelsverkehres sind die Waren, nämlich jene beweglichen Sachgüter, welche sich für die Vermittelungsthätigkeit zwischen Produzenten und Konsumenten eignen. Die landwirtschaftliche und gewerbliche Produktion hat mit der bloßen Erzeugung zwar ihren technischen, aber nicht ihren wirtschaftlichen Erfolg er-

reicht. Erst dadurch, daß das Erzeugnis den Übergang in die vermittelnde Thätigkeit des Handels findet, daß es seine Gebrauchsfähigkeit für den Konsumenten erweist und deshalb die Verkehrsfähigkeit erhält, wird das Erzeugnis zur Ware. Die Ware kann auch wieder zum Erzeugnis werden, wenn sie aus dem Handel in einen Industriebetrieb kommt, um dort eine weitere Verarbeitung zu erfahren; am deutlichsten zeigt sich dies bei den landwirtschaftlichen Produkten überseeischer Länder, welche als Rohstoffe in den Welthandel kommen und in den europäischen Industrieländern der Fabrikation dienen, wie Baumwolle, Wolle, Jute, Kautschuk, Kupfer u. s. w. Der Übergangsprozeß vom Erzeugnis zur Ware und von der Ware zum Erzeugnis kann sich natürlicher Weise öfters wiederholen. Das Schlußstadium bleibt immer das der Ware.

Nicht jedes bewegliche Sachgut eignet sich in gleicher Weise zur Ware. Viele Sachgüter werden es überhaupt nicht, weil sie nicht in den Handelsverkehr gelangen, andere erlangen den Warencharakter in höherem oder geringerem Grade. Im allgemeinen hängt der Warencharakter von folgenden Voraussetzungen ab:

1. Von der räumlichen und zeitlichen Entfernung der Produktion und des Konsums in dem betreffenden Artikel. Die Ausgleichung der räumlichen und zeitlichen Unterschiede bildet die Hauptaufgabe des Handels, je größer diese Unterschiede sind, desto leichter wird auch ein Produkt zur Ware werden. Mit steigender Kultur und der dadurch bedingten größeren Arbeitsteilung erweitert sich auch der Kreis der Waren.

2. Von der Größe der Produktion und des Konsums. Je ausgedehnter die Länderteile sind, in welchen ein Produkt gebaut, gefördert oder erzeugt wird, je größer auf der anderen Seite der Bedarf ist, eine desto größere Rolle wird die Ware im Handelsverkehre spielen.

3. Von der Vertretbarkeit des Gutes. Der Handel begünstigt die Masse und nicht die Individualität. Je mehr die Möglichkeit vorliegt, ein Quantum einer bestimmten Ware durch ein anderes Quantum zu ersetzen, desto leichter wird ein Artikel als Handelsartikel fungieren können. Große Qualitätsunterschiede und häufig wechselnde Mode- und Geschmacksrichtungen werden den Warencharakter immer ungünstig beeinflussen.

4. Von der Ausbildung der Verkehrsmittel. In den älteren Zeiten konnten nur die leichten und wertvollen Artikel die Kosten und Gefahren des Transportes vertragen, während der heutige Welt-

verkehr auch den Massengütern, welche bei verhältnismäßig geringerem Werte stark ins Gewicht fallen, den Charakter von Welthandelsartikeln gegeben hat (Getreide, Kohle, Eisen).

5. Von der Konservierbarkeit und Transportfähigkeit einer Ware. Eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Verkehrsfähigkeit der Ware ist die, daß eine Ware nicht dem raschen Verderben ausgesetzt ist und einen länger dauernden Transport verträgt. Gemüse, Obst, Blumen, Fleisch u. dgl. bereiten trotz der Massenhaftigkeit der Produktion und des Bedarfes große Schwierigkeiten, jedoch hat der technische Erfindungsgeist (Eiswaggons u. s. w.) und die Schnelligkeit des Verkehres in neuester Zeit manche derselben zu überwinden vermocht.

Einzelne Gruppen von Waren nehmen in dem Handel eine gesonderte Stellung ein. Dahin gehören vor allem die Edelmetalle und Münzen, sowie die Wertpapiere aller Art. Die Edelmetalle, namentlich in ihrer Verwendung als gemünztes Geld, unterliegen handelspolitisch deshalb einer ganz anderen Beurteilung, weil sie nicht nur wegen ihres Warenwertes, sondern in erster Linie wegen ihrer Funktion, die Güterumsätze zwischen Produzenten und Konsumenten zu vermitteln und zu erleichtern, in Betracht kommen. Die gleiche Funktion kommt auch den Urkunden zu, welche an sich überhaupt keinen Warenwert haben, sondern nur Anweisungen auf einen gewissen Geldbetrag darstellen, also die Wertpapiere aller Art, insbesondere die im Handelsverkehre so wichtigen Wechsel, in denen nur eine kurze Frist zwischen der Ausstellung und Rückzahlung vorgesehen ist. Das Bedürfnis der Volkswirtschaft nach derartigen Geldsurrogaten ist zweifellos ein sehr großes, aber ihr Verkehr vollzieht sich nach ganz anderen Gesetzen, als der der Waren.

Zum Teil wird auch dem Buchhandel eine eigenartige Stellung zugewiesen, weil er mit Waren handelt, für welche nicht bloß das materielle Interesse maßgebend ist. Zudem weist auch die technische Organisation des Buchhandels gewisse Sonderheiten auf. Der Verlagsbuchhandel beispielsweise ist kein eigentlicher Handel, weil dem Verfasser eines Buches nicht das fertige Buch, sondern nur das Manuskript abgekauft und dieses erst vom Verleger mit Hilfe des Buchdruckers und Buchbinders zum Buche verwandelt wird. Er verbindet also die Thätigkeit des Produzenten mit der des Kaufmannes. Der Sortimentsbuchhandel ist wirklicher Handel, aber er erhält die Bücher vom Verleger meist nicht auf Bestellung, sondern gegen spätere Abrechnung und Rückgabe der nicht verkauften Exemplare; nur bei älteren Büchern ist feste Bestellung üblich. Eine Form des Wander-

handels stellt der Kolportagebuchhandel und der Reisebuchhandel dar. Eine große Ausdehnung weist der Althandel als Antiquariatsbuchhandel auf.

Zuweilen spricht man auch von einem Immobilienhandel, welcher sich dadurch charakterisiert, daß dessen Gegenstand unbewegliche Sachgüter (Grundstücke, Häuser) sind, die nicht in der Weise vermehrbar sind, wie die eigentlichen Waren. Dem Handelsverkehr eröffnet sich auf diesem Felde nur eine beschränkte Ausdehnung. Am stärksten macht sich dieselbe dort geltend, wo eine Spekulation auf die künftige Wertsteigerung von Grund und Boden platzgreift, also besonders in großen Städten, welche noch in der Ausdehnung begriffen sind.

Die wirtschaftliche Bedeutung des Handels liegt darin, daß er die Sachgüter zu Waren umgestaltet und das mit steigender Kultur immer unentbehrlicher werdende Bindeglied zwischen der Produktion und dem Konsum abgiebt. Er entsteht in dem Momente, da die hauswirtschaftliche Produktion verlassen wird und der Mensch nicht mehr bloß für den eigenen Bedarf, sondern auch für fremden Bedarf produziert. Die nächste Entwicklung ist die, daß die Produzenten eines kleinen Kreises ihre Waren untereinander austauschen; der Schuster liefert seine Ware dem Schneider, Fleischer, Bäcker u. s. w. des gleichen Ortes und erhält dafür von ihnen die Bedarfsartikel, die er braucht, aber nicht erzeugt. Diese Produktion für den örtlichen Markt bedient sich bereits des Handels, sie giebt ihm aber noch keine Selbständigkeit. Erst das Hinaustreten der Produktion über einen örtlich beschränkten Bereich, namentlich aber die Produktion für den Weltmarkt erfordert die Einschiebung eines selbständigen Mittelgliedes zwischen Produktion und Konsum, eben des Handels. Die Vorteile, welche sich daraus ergeben, sind jene, welche jede Arbeitsteilung in der modernen Volkswirtschaft mit sich bringt.

Zunächst erwächst dem Produzenten ein Vorteil dadurch, daß ihm die Sorge für den Absatz der Ware, die er sonst allein zu tragen hätte, von dem Kaufmann abgenommen wird. Mit der Größe des Betriebes nimmt auch die Zersplitterung des Absatzes zu, die industrielle Unternehmung müßte oft den größten Teil ihrer Arbeit und ihres Kapitals nur darauf verwenden, die zahllosen Fäden des nach Größe und Art differierenden Bedarfes zusammenzuführen, um danach die Produktion zu bestimmen. Hier tritt der Kaufmann ein, er sammelt die Nachfrage in größeren Bestellungen, die er dem Produzenten überbringt. Durch die Abnahme dieser kommerziellen Thätig-

keit kommt der Produzent in die Lage, seine volle Aufmerksamkeit und Thatkraft dem technischen Betriebe, der Erhöhung seiner Leistungsfähigkeit zuzuwenden. Er erspart an Kapital, weil er nur das Risiko des technischen Betriebes, nicht auch das des kommerziellen Vertriebes seinem vollen Umfange nach zu tragen hat. Das vorhandene industrielle Betriebskapital wird besser verwertet und ausgenutzt. Eine Schattenseite hat dieses Verhältnis freilich auch. Der Produzent verliert leicht die Übersicht über die Gestaltung des Marktes, während der Kaufmann durch seine Detailkenntnis der Marktverhältnisse auf die Produktion und die Preisgestaltung einen oft entscheidenden Einfluß gewinnt. Diese wirtschaftliche Abhängigkeit verschiedener Glieder der Volkswirtschaft unter einander ist jedoch eine notwendige Begleiterscheinung der Arbeitsteilung überhaupt.

Nicht minder evident sind die Vorteile für den Konsumenten. Mit der Erweiterung in der Kenntnis der Erde und ihrer Produkte ist auch die Zahl der Bedürfnisse des Menschen ungeheuer gestiegen. Bei dem heutigen Stande der Volkswirtschaft erscheint es ganz undenkbar, daß ein halbwegs kultivierter Staat den Konsum seiner Bewohner auf die Produkte des eigenen Landes beschränken kann, denn die Kolonialwaren, Gewürze und fremden Rohstoffe sind uns vielfach ebenso wichtige Bedarfsartikel geworden wie das im Lande selbst gebaute Getreide. Die großen europäischen Staaten produzieren aber auch nicht mehr Getreide genug, um ihre Bevölkerung zu ernähren, sie sind daher auf den Bezug aus fremden Weltteilen angewiesen. Ein direkter Verkehr des letzten Konsumenten mit den Produktionsländern ist undurchführbar, zumal im überseeischen Verkehr nur große Mengen, ganze Schiffsladungen bezogen werden können. Aber auch in der inländischen Produktion kann der einzelne Betrieb den einzelnen Konsumenten nicht befriedigen. Während sich beispielsweise die Fabriken immer mehr auf ganz bestimmte Artikel spezialisieren, verlangt der Konsument eine immer reichere Auswahl und eine Rücksichtnahme auf seine Wünsche und seinen Geschmack, wie sie nur der Kaufmann üben kann, der mit einer ganzen Reihe von Fabriken in ständiger Verbindung steht. Die Nachteile für den Konsumenten liegen darin, daß der Kaufmann vermöge seiner überlegenen Fachkenntnis sehr leicht einen allzu hohen Preisaufschlag für seine Vermittlung berechnen kann, doch liefert in dieser Richtung die Konkurrenz ein wirksames Gegenmittel.

Aber auch der großen Allgemeinheit bringt der Handel unschätzbare Vorteile. Nur eine selbständige Berufsthätigkeit im Handel

vermochte dem Verkehrswesen jenen imposanten Aufschwung zu geben, welchen dasselbe namentlich im 19. Jahrhundert erlangt hat. Die Transportkosten und überhaupt die Vermittelungsspesen des Handels sind dadurch auf ein Niveau herabgedrückt worden, daß sich heute die Versorgung der Welt mit Gütern aller Art auf die denkbar leichteste und billigste Weise vollzieht. Die Errungenschaften des Handels liegen aber nicht nur auf dem Gebiete der materiellen, sondern auch auf dem der geistigen Kultur. Er ist im ureigensten Interesse ein Hauptförderer einer gesicherten Rechtsordnung, er perhorresziert alle politischen und wirtschaftlichen Umwälzungen, sondern neigt zu einer stetigen, aber friedlichen Entwicklung. Er führt die Völker zusammen, schleift die vorhandenen oder vermeintlichen Gegensätze ab und verbreitet Toleranz und Aufklärung. Während gerade in der Handelspolitik der Ackerbau, das Handwerk und die Industrie die Wichtigkeit einer nationalen Geschlossenheit der wirtschaftlichen Produktivkräfte eines Landes betonen, zeigt der Handel eine unverkennbare Tendenz zum internationalen Charakter. Freilich fehlen auch in diesem Bilde nicht die dunklen Seiten. Der Handel verwischt nicht bloß die nationalen Fehler, sondern auch zuweilen die nationalen Tugenden; der durch ihn geschaffene Reichtum an Produkten jeglicher Art befördert den Luxus und die Sittenverderbnis.

Nur der Vollständigkeit halber sei hier der alten und höchst müßigen Streitfrage gedacht, ob der Handel produktiv ist oder nicht. Die Antwort darauf hängt nämlich ganz davon ab, welche Bedeutung man dem Worte Produktion giebt. Wenn unter Produktion nur die Gewinnung und Verarbeitung von Sachgütern verstanden wird, dann ist der Handel natürlich nicht produktiv. Hält man jedoch die Produktion einer Ware erst dann für abgeschlossen, wenn die Ware den für sie entscheidenden vollen Gebrauchswert erlangt hat und an den Konsumenten herantritt, dann ist der Handel produktiv, weil mit der Fertigstellung durch den Produzenten der volle Gebrauchswert der Ware noch nicht gegeben ist, sondern ein großer Teil, manchmal sogar der größte Teil desselben durch die Vermittelung des Handels hinzukommt. Nach unserer früheren Auffassung wäre also der Handel nicht produktiv. In Wahrheit dreht sich aber der Streit nicht um das Wort, sondern darum, ob der Handel wirtschaftliche Werte schafft und dadurch ein nützliches Glied in der Volkswirtschaft bildet. Diese Frage muß selbstverständlich unbedingt bejaht werden.

Die Stellung, welche der Handel in dem Rahmen der Volkswirtschaft eines Landes einnimmt, läßt sich am besten aus der Berufsstatistik ersehen, die uns angiebt, ein wie großer Teil der Bevölkerung seinen Erwerb im Handel findet. Nach den Berufs- und Gewerbezählungen im Deutschen Reiche vom 5. Juni 1882 und 14. Juni 1895 (Statistik des Deutschen Reiches, Bd. 102) verteilt sich die Zahl der Berufsthätigen:

	1882		1895	
Gesamtzahl	45 222 113.		51 770 284.	
Davon thätig in Landwirtschaft	19 225 455	= 42,51 %	18 501 307	= 35,74 %,
" " " Bergbau und Industrie .	16 058 080	= 35,51 %	20 253 241	= 39,12 %,
" " " Handel u. Verkehr . . .	4 531 080	= 10,02 %	5 966 846	= 11,52 %.

Wenn auch absolut genommen die Zahl der im Handel Thätigen gegenüber der landwirtschaftlichen und industriellen Bevölkerung naturgemäß eine geringe ist, so erscheint doch gerade im Handel die Zunahme von 1882 auf 1895 als eine sehr bemerkenswerte.

Für Österreich hat die Volkszählung vom 31. Dezember 1890 folgende Gliederung der Bevölkerung in Berufsklassen ergeben:

Gesamtzahl der Bevölkerung	23 895 413.	
Davon thätig in Land- u. Forstwirtschaft	13 149 200	= 55,9 %,
" " in der Industrie	6 155 150	= 25,8 %,
" " im Handel und Verkehr .	2 115 313	= 8,9 %.

In Frankreich wurde gelegentlich der Zählung vom 12. April 1891 folgende Abstufung in der Berufszugehörigkeit konstatiert:

Gesamtzahl der Bevölkerung	36 829 135.	
Davon thätig in der Landwirtschaft . .	17 435 888	= 47,3 %,
" " in der Industrie	9 532 560	= 25,9 %,
" " im Handel und Verkehr. .	5 160 829	= 14,1 %.

Für Großbritannien und Irland hat die Zählung vom 5. April 1891 bezüglich der Erwerbsthätigen (nicht der Gesamtbevölkerung) folgendes Resultat ergeben:

Gesamtzahl der Erwerbsthätigen	16 815 703	(Bevölkerung 37 732 922)
Davon thätig in der Landwirtschaft	2 526 690	= 15,0 %,
" " in der Industrie	9 025 902	= 53,3 %,
" " im Handel u. Verkehr	1 676 133	= 10,0 %.

In den Vereinigten Staaten von Amerika stellte sich nach der Berufszählung vom 1. Juni 1890 folgendes Verhältnis heraus:

Gesamtzahl der Berufsthätigen . . .	22 735 661.	
Davon thätig in der Landwirtschaft und im Bergbau	9 013 336	= 39,6 %.
Davon thätig in der Industrie . . .	5 091 293	= 22,4 %.
" " im Handel und Verkehr	3 326 122	= 14,6 %.

Wenn nun auch absolut genommen die Zahl der im Handel Thätigen gegenüber der landwirtschaftlichen und industriellen Bevölkerung eine geringe ist, so zeigt sich doch, daß mit der höheren wirtschaftlichen Entwicklung des Landes der Prozentsatz, welcher von der Bevölkerung auf den Handel entfällt, zunimmt; dies geht besonders deutlich aus dem Vergleich der Prozentsätze für die genannten Staaten hervor.

Litteratur: Dr. van der Borght, Handel und Handelspolitik. Leipzig 1900. — Gustav Bunzel, Der Handel. Triest 1900. — Dr. Richard Ehrenberg, Der Handel, seine wirtschaftliche Bedeutung, seine nationalen Pflichten und sein Verhältnis zum Staate. Jena 1897.

2. Die Abarten des Handels.

Der Handel nimmt unter den Einflüssen des Ortes und der Zeit verschiedene Formen und Richtungen an, für welche der Sprachgebrauch eigene Bezeichnungen eingeführt hat. Diese sollen hier in Kürze erklärt werden. Insoweit sich diese Verschiedenheit auf die Objekte des Handels oder die Betriebsformen bezieht, findet sie ihre Darlegung an anderer Stelle.

Im Hinblick auf die technische Seite des Handelsgeschäftes sprechen wir von einem Tauschhandel und einem Kaufhandel. Die ursprünglichste und natürlichste Form des Handelsgeschäftes ist die, daß eine Ware gegen eine andere Ware eingetauscht wird. Schon dieser Verkehr setzt eine gewisse Arbeitsteilung voraus, indem der Produzent eine oder die andere Ware über den Eigenbedarf hinaus produziert, um für diese Mehrproduktion andere Artikel einzutauschen, deren er bedarf, die er aber mit Vorteil nicht selbst zu erzeugen vermag. Der stärkeren Entwicklung dieses Verkehres stellt sich die Schwierigkeit entgegen, daß der Produzent immer den letzten Konsumenten seiner Ware suchen und in diesem gleichzeitig auch den Produzenten der verlangten Ware finden muß. Der Handel hilft sich nun dadurch, daß er eine Ware von möglichst allgemeiner Geltung und Gebrauchsfähigkeit als Mittelglied in die geschäftliche Transaktion einschaltet, wie z. B. Stücke Vieh, Tierhäute, Muscheln, Glasperlen, Salz u. s. w. Wer nun Feldfrüchte baut und für einen

Teil des Ertrages eine Waffe oder ein Werkzeug erwerben will, braucht nun nicht mit der Feldfrucht zu einem Schmied zu wandern, sondern kann sie irgend einem Nachbar gegen eine Ziege oder ein Fell hingeben, weil er sicher ist, für diese Ziege oder dieses Fell jederzeit den gewünschten Gegenstand zu bekommen. Die Waren, welche Träger dieser vermittelnden Funktion waren, hatten aber doch nur einen beschränkten Geltungskreis, weil sie zwar den Sitten und Bedürfnissen eines Volkes oder einer Völkergruppe Rechnung trugen, im Verkehre mit anderen Völkern aber doch nicht immer die gleiche Anerkennung erhielten. Man suchte nach einer noch allgemeineren Ware und fand sie in den Edelmetallen. Die Einbürgerung derselben als allgemeines Zahlungsmittel soll ein Verdienst der Phönizier sein. Die nächste Stufe des Handels war nun die, daß die Ware gegen Geld umgesetzt und dieses als allgemeiner Wertmesser im Handelsverkehr verwendet wurde; der Tausch zerfiel nun in zwei Akte, einen Kauf und einen Verkauf. Die fortschreitende Intensität des Verkehres hat übrigens dahin geführt, daß man sich mit bloßen Anweisungen auf die Edelmetalle begnügt und den Transport der letzteren auf das unumgänglich notwendige Maß einschränkt. Dadurch hat der Handel seine heutige Ausdehnung und Elastizität erlangt.

Die räumliche Ausdehung des Handelsverkehres hat zur Folge gehabt, daß sich von dem Eigen- oder Proprehandel, worunter wir den Handel auf eigene Rechnung verstehen, der Handel auf fremde Rechnung oder Kommissionshandel als selbständige Organisationsform losgelöst hat. Der Kaufmann, der mit entfernten Handelsplätzen ständige Verbindungen unterhielt, mußte darauf bedacht sein, auf diesen Plätzen Vertreter zu besitzen, welche die Interessen seines Geschäftes mit derselben Sorgfalt wie ihre eigenen wahrnehmen würden. Von bloßen Angestellten oder Handlungsgehilfen konnte aber dieser hohe Grad von Sorgfalt umso weniger erwartet werden, als dem in der Heimat befindlichen Kaufmann die Kontrole über die Geschäftsgebarung des Handlungsgehilfen erschwert oder unmöglich gemacht wurde. Auch das Sozietätsverhältnis reicht nicht immer aus, weil dessen Schwergewicht hauptsächlich auf der Kapitalsbeteiligung beruht, während gerade im Warenhandel weniger die Kapitalkraft, als vielmehr die individuelle wirtschaftliche Thätigkeit werbende Kraft besitzt. Da kam nun das Kommissionsgeschäft zu Hilfe. Der Kommissionär schloß die Handelsgeschäfte als selbständiger Kaufmaun im eigenen Namen, jedoch nach den ihm erteilten Instruktionen des Kommittenten ab. Da ein solcher Kommissionär

von mehreren Kaufleuten gleichzeitig Aufträge anzunehmen und auszuführen in der Lage ist, so kann er sich mit einer mäßigen Vergütung für seine Vermittelungsthätigkeit (Provision) begnügen.

Die großen ökonomischen Vorteile des Kommissionsgeschäftes bestehen 1. in der Verbilligung der Vermittelungsthätigkeit auf solchen Handelsplätzen, welche von einem Geschäftsort aus schwer erreichbar sind und nicht vollkommene Rechtssicherheit bieten, 2. in der raschen und sicheren Abwicklung des Geschäftes, weil der Käufer nur mit dem Kommissionär in persönliche Verbindung tritt und den Namen des Kommittenten in der Regel gar nicht erfährt, 3. in der Entlastung des Kommittenten dadurch, daß er sich den Kredit und das Betriebskapital des Kommissionärs zunutze macht, 4. in der Erleichterung der Rechtsverfolgung, weil der Kommissionär ohne besondere Vollmacht die aus dem Geschäfte hervorgehenden Rechte geltend machen kann, und 5. in dem Schutze des Kommittenten vor Überschreitungen der Vollmacht, weil der Kommissionär sich immer nur selbst verpflichtet.

Da das Kommissionsgeschäft eine höhere Entwicklung des Handelsverkehrs voraussetzt, so konnte es sich naturgemäß bei den älteren Handelsvölkern nicht entwickeln. Der Ursprung desselben ist nicht mit Verläßlichkeit nachzuweisen, doch wird konstatiert, daß es im 16. Jahrhundert namentlich in Antwerpen eine größere Ausdehnung erlangt hatte. Heute spielt es eine außerordentlich wichtige Rolle im überseeischen Exportgeschäfte in der Form der Konsignation, indem ein Kaufmann die Waren auf das Risiko des Fabrikanten zum Verkaufe übernimmt.

Während der Kommissionshandel der räumlichen Funktion des Handels Rechnung trägt, hat sich der Spekulationshandel aus der zeitlichen Funktion desselben herausgebildet, jedoch herrschen über den eigentlichen Charakter desselben divergierende Meinungen. Von einer Seite (Ehrenberg) wird die Spekulation dem Handel gegenübergestellt; während der letztere die Verteilung der Güter dem Raume nach vornimmt, soll der Spekulation die „Sicherung der zeitlich ununterbrochenen Güterversorgung" obliegen. Diese Gegenüberstellung entspricht nicht dem allgemeinen Sprachgebrauch, weil nicht jeder Kaufmann, der für den voraussichtlich später eintretenden Bedarf Waren anschafft, auch als Spekulant gilt. Die räumliche Ausgleichung zwischen Vorrat und Bedarf schließt auch schon eine zeitliche Ausgleichung in sich, so daß jeder Handel an und für sich Spekulation wäre. Für eine dem Sprachgebrauch entgegengesetzte

wissenschaftliche Definition liegt aber keine Nötigung vor. Von anderer Seite (Gustav Cohn) wird der allgemeinen Anschauung mehr Rechnung getragen, indem der Spekulationshandel definiert wird als diejenige Art des Handels, welche das zeitliche Moment ablöst, um es zum Gegenstande ihrer eigenen Leistungen nach dem Gesetze fortschreitender Arbeitsteilung zu machen. Der Handel habe das Bestreben, das zeitliche Element aus dem Handel zu eliminieren und an die Spekulation abzugeben, so daß die Arbeitsteilung zur selbständigen Entwicklung des Spekulationshandels führt. Wenn nun auch im Spekulationshandel das zeitliche Moment vorherrscht, so ist er doch von einer Bedachtnahme auf das Räumliche nicht frei.

Den thatsächlichen Verhältnissen entsprechend wäre der Spekulationshandel am besten als jene Richtung des Handels zu kennzeichnen, welche das aleatorische Moment im Handel, das Risiko der wechselnden Geschäftskonjunkturen zum Gegenstande einer selbständigen wirtschaftlichen Thätigkeit zu machen sucht. Das Risiko wird zwar in erster Linie durch den Wechsel der zeitlichen, zum Teil aber auch durch die örtlichen Verhältnisse bestimmt. Die Spekulation durchsetzt nicht das gesamte Gebiet des Handels, denn der Kaufmann, der für seinen regelmäßigen Bedarf Waren einkauft, ist kein Spekulant, wohl aber derjenige, der in Erwartung späterer Preisdifferenzen Waren einkauft oder verkauft. Solange der Produzent oder Kaufmann nur auf den Produktionsgewinn oder den Vermittelungsaufschlag und nicht auf größere Preisdifferenzen rechnet, ist er kein Spekulant; hält er dagegen die Waren zurück, um sie zu einem gegebenen Zeitpunkte unter recht günstigen Preisverhältnissen auszubieten, so wird er Spekulant, begiebt sich aber damit auf ein Gebiet, welches ihn seiner ursprünglichen Thätigkeit entfremdet. Übrigens eignen sich auch nicht alle Waren, welche Gegenstände des Handels sein können, zu Zwecken der Spekulation, sondern nur solche, deren Produktion und Konsum so groß ist, daß die Ware jederzeit auf Abnehmer rechnen kann, also in hohem Grade marktfähig ist, ferner solche, welche wegen des unsicheren Ertrages (Getreide, Baumwolle u. s. w.) oder sonstiger schwer berechenbarer Einflüsse heftigen Preisfluktuationen ausgesetzt sind.

Der wirtschaftliche Vorteil der Spekulation liegt darin, daß sie dem Warenhandel das in einzelnen Zweigen desselben unvermeidliche aleatorische Moment abnimmt und durch die Ausnutzung der Preisfluktuationen gleichzeitig ausgleichend auf die Preise einwirkt. Ihre selbständige Entwicklung ist also thatsächlich in der fortschreitenden Arbeitsteilung begründet. Der Nachteil zeigt sich darin, daß die

Spekulation sehr leicht die Formen des reinen Hazardspieles annimmt, nicht selten eine Fälschung der thatsächlichen Verhältnisse herbeiführt und auch die dem Handel sonst fernstehenden Kreise anlockt.

Nach der räumlichen Ausdehnung, welche die Güterumsätze annehmen, unterscheidet man den Binnenhandel, welcher sich innerhalb der Grenzen eines Landes abspielt, und den Außenhandel, welcher über die Grenzen des Landes hinausreicht. Die Entscheidung darüber, welcher der beiden Arten des Handels die Priorität zuzusprechen ist, dürfte nicht überall in gleicher Weise gefällt werden. Bei Handelsvölkern, welche durch ihre günstige Lage an der See frühzeitig Handelsverbindungen mit fremden Ländern suchten und auf die Entwicklung einer Eigenproduktion weniger Wert legten, hat der Außenhandel eine frühzeitige Bedeutung erhalten und durch die erzielten großen Gewinne eine Überschätzung erfahren. In jenen Handelsgebieten, die von den großen Weltverkehrsstraßen abgeschnitten waren, ist der Außenhandel doch wohl erst aus der Organisierung und Erweiterung des Binnenhandels hervorgegangen. Heute besteht in allen über die ersten Kulturstufen emporgewachsenen Ländern ein sehr inniges Wechselverhältnis zwischen dem Binnenhandel und Außenhandel. Der Binnenhandel erscheint dabei als das große Reservoir, aus welchem einerseits der Außenhandel alimentiert wird und welches andererseits die großen Zufuhren des Außenhandels in die feinen Äderchen der Volkswirtschaft verteilt. Je inniger diese Wechselbeziehungen sind, desto mehr wird der Binnenhandel unter dem Einflusse des Außenhandels stehen, insbesondere wird sich die Preisbildung nach den Verhältnissen des Weltmarktes vollziehen. Das Interesse des Konsums geht also im allgemeinen auf eine möglichste Erweiterung dieser Beziehungen hinaus, der jedoch häufig das Schutzbedürfnis einzelner Produktionszweige entgegenwirkt. Die Stellung des Staates zum Binnenhandel und Außenhandel wird von ganz anderen Gesichtspunkten bestimmt, ein Umstand, welcher die durchgreifende Unterscheidung zwischen innerer und äußerer Handelspolitik veranlaßt hat.

Für die handelspolitische Beurteilung ist auch die Verkehrsrichtung von Bedeutung, welche der Außenhandel einschlägt. Der Einfuhrhandel, welcher die Zufuhren aus dem Auslande besorgt, erfordert ganz andere Maßnahmen als der Ausfuhrhandel, der die Produktionsüberschüsse im Auslande absetzt, oder der Durchfuhrhandel, welcher Produktion und Konsum des Landes unberührt läßt und nur durch den Vermittelungsgewinn in Betracht

kommt, welchen er dem Lande zurückläßt. Vom Standpunkte der Weltwirtschaft aus betrachtet, bildet der Außenhandel der einzelnen Staaten unter einander den Welthandel. Der Durchfuhrhandel erscheint hierbei als internationaler Zwischenhandel und kann unter Umständen den Eigenhandel des betreffenden Landes an Bedeutung weit übertreffen. In diesem Zusammenhange spricht man auch von einem direkten und indirekten Handel, je nachdem das Bestimmungsland die Einfuhr bezw. das Herkunftsland die Ausfuhr direkt oder durch Vermittelung eines Zwischenplatzes besorgt. Wenn argentinische oder australische Wolle in England verauktioniert wird, um dann nach Deutschland zu gehen, so weist Deutschland eine indirekte Einfuhr auf, ebenso Österreich eine indirekte Ausfuhr, wenn es bedruckte Baumwollwaren nach Paris bringt, um sie durch dortige Kommissionäre nach Südamerika zu verkaufen.

Nach der wirtschaftlichen Bethätigung eines Landes an dem eigenen Handelsverkehre ergiebt sich die Trennung zwischen Aktivhandel und Passivhandel. Ist in dem Handel eines Landes eigenes Kapital und heimische Arbeit thätig, so liegt der Fall des Aktivhandels vor, während ein Passivhandel dort entsteht, wo der Handelsverkehr in den Händen fremder Kaufleute ruht. Im Altertum hatten auch einige hochkultivierte Nationen, wie z. B. die Römer, einen Passivhandel aufzuweisen, weil der eigenen Bethätigung ein traditionelles Vorurteil im Wege stand. Heutzutage kann der Handel der meisten reichen und kultivierten Völker als Aktivhandel gelten, während in den Kolonien und einzelnen überseeischen Ländern noch der fremde Kaufmann dominiert. Zuweilen werden die Ausdrücke Aktivhandel und Passivhandel in dem Sinne der Handelsbilanz gebraucht, indem man ein Land mit Einfuhrüberschüssen passiv und ein solches mit Ausfuhrüberschüssen aktiv nennt. Diese Anwendung der Bezeichnungen ist, wie sich aus der Lehre von der Handelsbilanz ergiebt, eine irreführende und sollte deshalb vermieden werden.

Auch die Transportmittel und Transportwege haben dem Handel verschiedene Bezeichnungen gegeben. Die primitiven Verkehrsmittel und die mangelnde Rechtssicherheit verliehen in früheren Zeiten dem Karawanenhandel eine große Bedeutung. Auf Wasserwegen erreichte man dasselbe Ziel durch den Convoihandel, indem man die Handelsschiffe durch Kriegsschiffe eskortieren ließ. Eine auch heute ökonomisch wichtige Unterscheidung ist die in Landhandel und Seehandel. Obwohl die riesigen Fortschritte des Verkehrswesens die kümmerlichen Rudimente des Landhandels von

ehedem zu großartiger Entfaltung gebracht haben, so ist doch auch heute noch der Seehandel in erster Linie mitbestimmend für den Anteil, welchen ein Land an dem Welthandel nimmt.

Litteratur: G. Cohn, Nationalökonomie des Handels- und Verkehrswesens. Stuttgart 1898. — W. Roscher, Nationalökonomik des Handels und Gewerbfleißes. 7. Auflage, bearbeitet von Wilhelm Stieda. Stuttgart 1899.

3. Die Aufgaben der Handelspolitik.

Unter Handelspolitik verstehen wir die Gesamtheit der Maßnahmen, durch welche der Staat und die öffentlichen Korporationen den inneren und auswärtigen Handel in einer für die Volkswirtschaft des Landes günstigen Weise zu regeln suchen.

Die Maßnahmen müssen direkt auf die Regelung des Handelsverkehrs gerichtet sein, denn bis zu einem gewissen Grade wird der Handel von allen politischen und wirtschaftlichen Verhältnissen und Strömungen beeinflußt, die nicht in den Bereich der Handelspolitik fallen. Die Rechtsverhältnisse eines Landes, dessen politische Lage, der Zustand seiner Finanzen, die Entwickelung der Produktion und der Verkehrsmittel und viele andere Faktoren wirken auf den Handel ein, da er nur ein Glied in dem wirtschaftlichen Organismus bildet. Als handelspolitisch bezeichnen wir aber nur jene Maßnahmen, welche den Handel nicht nebenher treffen, sondern direkt auf ihn abzielen.

Man könnte verleitet werden, die in unserer Definition gewählte Bezeichnung „Regelung" als eine Förderung auszulegen. In einer großen Zahl von Fällen wird jede Handelspolitik auch eine Handelsförderung sein, doch trifft dies nicht immer zu, weil wir unter handelspolitischen Maßnahmen auch solche hemmender Natur begreifen. Die ausschließlich dem Handel dienenden öffentlichen Korporationen werden selbstverständlich immer nur die Förderung ihrer speciellen Interessen im Auge haben, die der Allgemeinheit dienenden Korporationen aber, in erster Linie der Staat, werden nur dann fördernd einwirken, wenn sich dies mit dem allgemeinen Wohle verträgt, sie werden sogar einzelnen Richtungen des Handels hemmend entgegentreten, wenn durch dieselben andere und gewichtigere Interessen gefährdet erscheinen. Die einzelnen Interessentengruppen in der Volkswirtschaft haben das Recht, ja sogar die Pflicht, ihre Sonderinteressen in unverfälschter Weise und mit möglichstem Nachdruck zur Geltung zu bringen, der Staat darf letzteren aber nur insoweit Rechnung tragen, als sie sich mit dem Gemeinwohl in Einklang bringen

lassen. Überall dort, wo ein Gegensatz entsteht, muß zu Gunsten der Gesamtheit entschieden werden, und diese Entscheidung kann nun häufig dazu führen, daß eine handelspolitische Maßnahme den Handel nicht befördert, sondern behindert, selbstverständlich aber nur dort, wo dies die Rücksicht auf die Allgemeinheit gebietet. Dies zeigt sich im Binnenhandel, wo beispielsweise zum Schutze des Konsumenten und des reellen Geschäftsverkehrs der Handel in einzelnen Artikeln eingeschränkt wird, noch mehr aber im Außenhandel, wo der Schutzzoll zwar der heimischen Produktion nützt, dem Handel als solchem aber geradezu entgegenarbeitet.

Das Subjekt der Handelspolitik, wie der Politik überhaupt, ist in der Hauptsache der Staat, aber er ist es nicht ausschließlich. Die Thätigkeit des einzelnen Kaufmanns ist freilich keine handelspolitische, sondern eine rein geschäftliche, sie bezweckt die Erzielung eines Handelsgewinnes ganz unbekümmert darum, ob der Weg, auf welchem jener Gewinn erreicht wird, auch ein für die gesamte Volkswirtschaft vorteilhafter ist. Es ist nicht Aufgabe des Kaufmanns, über die Wohlfahrt der Gesamtheit zu wachen. Nur eine gemeinwirtschaftliche Organisation kann sich über den Interessenkreis des Individuums erheben und jede Maßnahme danach beurteilen, ob sie der Gesamtheit einen, wenn auch nicht ziffermäßig fixierbaren, Gewinn bringt oder nicht. Zu derartigen Maßnahmen aber kann jede gemeinwirtschaftliche Organisation beitragen, die an der allgemeinen Entwickelung oder an einzelnen Phasen des Handelsverkehrs irgendwelchen Anteil nimmt. Dahin gehören also auch die verschiedenen Selbstverwaltungskörper, deren Einfluß gegen früher allerdings zurückgegangen ist, weil ihre wirtschaftspolitischen Aufgaben immer mehr und mehr der Staat übernommen hat, ferner die zwangsgenossenschaftlichen Korporationen in allen ihren Formen (Handelskammern etc.) und die freien Vereinigungen, die sich insbesondere in den letzten Decennien eine erhöhte Geltung zu verschaffen wußten. Die genannten Organisationen tragen zur Regelung des Handelsverkehres nicht bloß durch die im Rahmen ihrer Gewalt getroffenen Verfügungen oder durch die auf dem Wege freier Vereinbarung festgesetzten Maßnahmen bei, sondern auch durch die Vorbereitung jener legislatorischen Reformen und Neuerungen, welche dann der Staat durchführt. Unter den heutigen Verhältnissen bildet der Staat sozusagen nur das letzte Glied in der Reihe jener Faktoren, welche zu einer Initiative auf handelspolitischem Gebiete berufen sind, er tritt entscheidend erst dann

hervor, wenn eine Maßregel aus dem Widerstreit der Interessen als reife Frucht von selbst hervorgeht.

Die Handelspolitik zerfällt in zwei ziemlich scharf getrennte Gebiete, welche man als die innere und äußere Handelspolitik bezeichnet. Der Unterschied ist deshalb ein tiefgehender, weil er sich nicht bloß auf die Art und Richtung der Maßnahmen bezieht, die der Regelung dienen, sondern zum Teil den Gegenstand dieser Regelung selbst erfaßt.

Die innere Handelspolitik erstreckt sich auf den Binnenhandel, also auf jene Handelsbewegung, welche sich innerhalb der Landesgrenzen abspielt. In diesem Rahmen kommt der Handel nur als eine Erwerbsbeschäftigung des Individuums in Betracht. Der Landwirt gewinnt die Produkte aus dem Boden, der Gewerbetreibende erzeugt sie durch Verarbeitung, der Kaufmann endlich besorgt die Verteilung der im Lande selbst gewonnenen oder aus dem Auslande bezogenen Waren, er gleicht Angebot und Nachfrage aus. Die Fürsorge, welche allen Erwerbsständen zuteil wird, beansprucht nun auch der Kaufmann, nur wird er im allgemeinen seltener ein positives Eingreifen in die Sphäre seiner wirtschaftlichen Thätigkeit fordern. Das hat seinen guten Grund. Der Landwirt ist an seine Scholle gebunden und muß alle Unbilden hinnehmen, welche der Wechsel der Zeiten, ja sogar Wind und Wetter dem betreffenden Stückchen Land hinzufügen; der Gewerbetreibende oder Industrielle hat, bevor er die Erzeugung eines Artikels aufnahm, mehr oder minder bedeutende Investitionen durch Errichtung der nötigen Betriebsstätten, Ankauf der Maschinen, Schulung der Arbeiter u. s. w. vornehmen müssen; er ist nicht bloß an den Ort, sondern auch an die Ware gebunden, weil die Betriebseinrichtungen den Übergang von der Erzeugung eines Artikels zu der eines anderen nur in sehr beschränktem Maße oder gar nicht gestatten werden. In dieser Hinsicht ist der Kaufmann günstiger gestellt. Grundbesitz ist für seinen Betrieb nicht wesentlich, die Kapitals-Investitionen sind verhältnismäßig gering und werden von der persönlichen Arbeit weit überwogen, ein Wechsel des Ortes und des Artikels ist viel leichter möglich. Die größere Beweglichkeit versetzt ihn in die Lage, der Ungunst der Zeit oder des Ortes auszuweichen und sich dort festzusetzen, wo verhältnismäßig die besten Chancen zu finden sind. Der Fall, daß eine Gruppe von Kaufleuten gegenüber einer anderen gleichartigen Gruppe durch unvorgesehene Ereignisse in einen dauernden Nachteil gerät, wird viel seltener vorkommen. Da aber der Staat nur solche Nachteile beheben, keines-

wegs aber durch Vorteile für einzelne Interessenten künstliche Ungleichheiten schaffen kann, so wird die Erwerbsthätigkeit des Kaufmannes viel seltener Gelegenheit zu wirtschaftspolitischen Eingriffen bieten.

Damit erscheint auch der Charakter jener Maßnahmen gegeben, welche den Inbegriff der inneren Handelspolitik bilden. Die vornehmste Aufgabe wird darin bestehen, die natürliche Tendenz des Handelsverkehres zu begünstigen, welche dahin geht, Nachfrage und Angebot auszugleichen. Erfüllt wird dieselbe durch Schaffung von Einrichtungen, welche den Transport der Ware auch auf weitere Entfernungen gestatten, welche den Markt, auf dem sich Angebot und Nachfrage begegnen, erweitern, welche den Güteraustausch zwischen Produzenten und Konsumenten erleichtern und verbilligen, welche diesen Verkehr auf eine solide und gesicherte Basis stellen, welche das Bildungsniveau des Kaufmannes heben u. s. w. Über diese dem Handel und der Volkswirtschaft im allgemeinen zugute kommenden Maßnahmen wird der Staat in der Förderung des inneren Handels nicht hinausgehen können. Jede Disparität zwischen einzelnen Teilen des Landes und der Bevölkerung muß vermieden werden. Die Handelsbetriebe müssen an den Rechten und Pflichten in gleicher Weise participieren, die Konkurrenzbedingungen dürfen nicht zum Vorteil einer Gruppe verschoben werden. Das Feld, welches die innere Handelspolitik den fördernden Maßnahmen eröffnet, ist also ein ziemlich beschränktes, speciell die Rolle des Staates wird, wenn man sie mit der in der äußeren Handelspolitik vergleicht, eine mehr passive sein.

Viel häufiger ergeben sich die Fälle, in denen vom Standpunkte der allgemeinen Wohlfahrt gewissen aus dem freien Handelsverkehr emporwachsenden wirtschaftlichen oder socialen Schäden zu Leibe gerückt werden muß. Das Verhältnis des Kleinhandels zu den Großmagazinen, der Kampf des seßhaften Handels zum Wanderhandel in seinen verschiedenen Formen, die sociale Lage der Angestellten und Lehrlinge können einen Anlaß bieten, um vom Standpunkte der Allgemeinheit das schädigende Übergewicht einzelner Gruppen aufzuheben. Solche allgemeine Interessen zwingen auch zu Beschränkungen in dem Falle, als durch Verfälschung von Waren die Gesundheit der Bewohner oder der Staat in seinen Einnahmen bedroht erscheint. Der Staat greift sogar in die Konkurrenz zum Schutze des Konkurrenten ein, aber nur dann, wenn es sich um unlauteren Wettbewerb, also um Erscheinungen handelt, die zwar vom Strafgesetze nicht geahndet werden, aber doch vom Standpunkte der Moral als

verwerflich bezeichnet werden müssen und eine Remedur auf dem Wege der Specialgesetzgebung erheischen. Der Staat wird aber, soweit die innere Handelspolitik in Frage kommt, nicht den lauteren Wettbewerb behindern, jenen Wettbewerb, der sich innerhalb der Schranken des Gesetzes und der Moral zu halten weiß. In diesem Punkte steht die innere Handelspolitik in einem bemerkenswerten Gegensatz zu der äußeren.

Die Frage der Binnenzölle hängt nur zum Teile mit der inneren Handelspolitik zusammen. Der Grenzzoll, welcher ein Land zu einer wirtschaftlichen Einheit nach außen abschließt, dient einem eminent handelspolitischen Zwecke, der Binnenzoll dagegen ist nichts anderes als eine Abgabe für die Benutzung der dem Verkehre offen stehenden Wege und daher ebenso rein fiskalischer Natur wie irgend eine Steuer. Im Mittelalter bestand zwischen Grenzzoll und Binnenzoll insofern ein Zusammenhang, als auch der erstere nichts anderes war als eine auf die Ware gelegte Verkehrssteuer. Um die Wende des 18. und 19. Jahrhunderts fielen in den wichtigsten Staaten die Binnenzölle, während die Grenzzölle den Charakter erhielten, den sie heute besitzen. Unter Zöllen versteht man nur noch die Grenzzölle, denn selbst dann, wenn man für den inneren Handelsverkehr irgendwelche Verkehrsabgaben festsetzt, wird man die Bezeichnung „Zoll" als unpassend vermeiden, weil im Gegensatz zum Grenzzoll der Gebührencharakter einer solchen Abgabe in die Augen springt. Die innere Handelspolitik wird aus den bereits angeführten Gründen bestrebt sein, derartige interne Abgaben möglichst zu beseitigen.

Während die innere Handelspolitik sich dem Binnenhandel zuwendet und daher nur in die privatwirtschaftlichen Bestrebungen regelnd eingreift, betrachtet die äußere Handelspolitik den Außenhandel, und in diesem erscheint das Land nicht als eine Summe von Privatwirtschaften, sondern als eine große organisierte wirtschaftliche Einheit, als eine Gemeinwirtschaft. Nicht die wirtschaftliche Thätigkeit des Kaufmannes ist das Objekt, sondern die eines ganzen Landes.

Die Notwendigkeit eines auswärtigen Handelsverkehres setzen wir hierbei voraus. Es ist zwar mehrfach einer Anschauung Ausdruck gegeben worden, welche den Außenhandel nur als eine parasitäre Erscheinung in der nationalen Volkswirtschaft betrachtet und als eigentliches Ideal einen Zustand der Selbstgenügsamkeit ansieht, in welchem die Bewohner nur das konsumieren, was im Lande produziert wird, und nur das produzieren, was auf einen sicheren Absatz im Lande selbst rechnen kann. Ein solcher Zustand wäre je-

doch, selbst wenn die Möglichkeit hierfür vorläge, schon deshalb kein idealer, weil er einer Kulturstufe entspricht, die selbst die niedersten Völker, sobald sie an eine der großen Straßen des Weltverkehres zu liegen kommen, überwunden haben. Wenn die Bewohner eines Landes fremde Gebiete betreten und mit anderen Völkern in Berührung kommen, lernen sie neue Bedürfnisse und neue Mittel zu ihrer Befriedigung kennen, die sie gerade dann am allerwenigsten werden entbehren wollen, wenn die betreffenden Produkte exotischen Ursprunges sind. Wer vermöchte die Europäer zu zwingen, auf den Konsum von Kaffee oder Tabak oder von Fabrikaten zu verzichten, deren Rohstoffe nur in überseeischen Ländern zu finden sind? Jedes Kulturgebiet wird also immer mit einem Import von bedeutender und wachsender Höhe rechnen müssen. Selbst das Prohibitivsystem hat trotz der drakonischen Maßnahmen und trotz der unvergleichlich geringeren Entwicklung des damaligen Weltverkehrs die Ausdehnung des Importhandels nicht hindern können. Aber auch der Export ist eine Notwendigkeit. Vor allem müssen die großen und zum Teil unvermeidlichen Importe an Kolonialwaren und Rohstoffen wieder mit Waren bezahlt werden, weil kein Land so reich ist, um einen entsprechenden Geldabfluß auf die Dauer ertragen zu können. Ferner bringt fast jedes Land Produkte hervor, welche ihm die Natur in so reichem Maße bietet, daß sie die inländische Bevölkerung unmöglich konsumieren kann. Was würden viele Länder mit ihrem Getreide, was Amerika mit Petroleum, was Italien mit Schwefel anfangen, wenn nicht ein weites Absatzfeld im Auslande geboten wäre. Schließlich bringt auch die Industrie dem inländischen Konsumenten unmittelbare Vorteile dann, wenn sie für den Export arbeiten kann, denn die vergrößerte Produktion verbilligt das Fabrikat. Für einzelne Industrien, wie z. B. für einzelne Specialzweige der chemischen und der Maschinen-Industrie, ist sogar der nationale Markt an und für sich zu klein, und ihre Existenz und Entwicklung ist erst dann gegeben, wenn sie auf dem Weltmarkt dominierend auftreten können. Selbst solche Länder wie Rußland, die Vereinigten Staaten von Amerika und England mit seinen Kolonien können, wenn für sie auch der Güteraustausch im Innern ihres Gebietes die Hauptaufgabe werden sollte, dem Zustande der Selbstgenügsamkeit nicht einmal nahe kommen, denn die Erfahrung lehrt, daß mit der inneren wirtschaftlichen Entwicklung eines Landes auch die Ausdehnung des Außenhandels Hand in Hand geht, daß gerade der intensivste Handelsverkehr die industriell am höchsten stehenden Staaten

verbindet. England exportiert von seinen heimischen Produkten nach den Vereinigten Staaten von Amerika und den europäischen Industriestaaten mehr als nach den sämtlichen britischen Kolonien. Wir müssen also mit der Notwendigkeit des Außenhandels von vornherein rechnen.

Die Stellung der Faktoren, welche den Gang der Handelspolitik bestimmen, ist gegenüber dem Außenhandel eine andere und weit mehr verantwortungsvolle als gegenüber dem Binnenhandel, denn es handelt sich hier nicht um eine bloße Regelung der kaufmännischen Thätigkeit, sondern um eine Bestimmung des Verhältnisses, welches die gesamte Volkswirtschaft der Außenwelt gegenüber einzunehmen hat. Vor allem erheischen die Interessen der gewerblichen Produktion eine Fürsorge, die zum Teil gegen eine übermächtige Konkurrenz anderer Länder geschützt sein will, zum Teil Absatzwege nach außen sucht. In dieser Beziehung bildet die äußere Handelspolitik eine Ergänzung der heimischen Gewerbe- und Industriepolitik. Damit ist ihre Aufgabe aber nicht erschöpft. Die Industrie braucht Rohstoffe aller Art, die nur das Ausland liefern kann, so daß auch der Import in die richtigen Wege geleitet werden muß. Die Landwirtschaft braucht im Falle ihrer Exportfähigkeit gute Handelsverträge, im anderen Falle Schutz auf dem heimischen Markte. Der eigentliche Handel muß in allen diesen Fällen, wenn sich seine Wünsche mit denen der Produktion nicht decken, zurückstehen. Schließlich spielt das finanzielle Interesse des Staates mit, denn gewisse Waren, die vom Auslande bezogen werden müssen und direkt in den Konsum übergehen, eignen sich in hervorragendem Grade zur Auferlegung von Eingangsabgaben, welche den Verbrauch besteuern. Als einen Teil der Produktionspolitik läßt sich die äußere Handelspolitik eben deshalb nicht auffassen, denn die Produktion als solche hat ein großes Interesse daran, daß die Finanzzölle die Preise der wichtigen Bedarfsartikel, wie Kaffee, Petroleum u. s. w. nicht erhöhen und die Lebenshaltung des Arbeiters und damit die Produktionskosten nicht verteuern.

Ein anderer grundlegender Unterschied zwischen der inneren und äußeren Handelspolitik liegt darin, daß der Staat und die sonstigen Organisationen nicht bloß regeln und Auswüchse beschneiden, sondern in den Handelsverkehr thätig eingreifen. Im internen Verkehr wäre mancher Vorteil für den Einzelnen ein Nachteil für den Anderen, der Staat als höher stehendes unparteiisches Organ legt sich deshalb Reserve auf, nach außen sind aber die leitenden Organe der Volkswirtschaft Partei, sie haben nicht zu untersuchen, was für die Welt-

wirtschaft, sondern für die eigene Volkswirtschaft von Vorteil ist. Im Binnenhandel mengt sich der Staat im besten Falle in den unlauteren Wettbewerb, im Außenhandel aber interessiert ihn auch der lautere Wettbewerb. Deshalb schützt er die Landwirtschaft und Industrie, trotzdem die schützenden Zölle die Warenpreise erhöhen und der Entfaltung der kaufmännischen Thätigkeit nachteilig sind, er fördert den Absatz nach Möglichkeit, sogar durch Gewährung von Prämien, obzwar dann manchmal die Anomalie entsteht, daß der inländische Konsument das heimische Fabrikat teurer bezahlen muß als der ausländische.

Die Zweckmäßigkeit eines solchen thätigen Eingreifens ist allerdings nicht unbestritten geblieben. Die Freihandelsschule lehrte, daß sich die verschiedenen Produktionszweige bei unbehindertem Handelsverkehre von selbst in jene Gebiete drängen werden, welche hierfür die günstigsten Produktionsbedingungen bieten, und daß dadurch schließlich ein Zustand der internationalen Arbeitsteilung herbeigeführt wird, welcher jedem einzelnen Lande die denkbar beste Verwertung jener Schätze ermöglicht, die es in der natürlichen Beschaffenheit des Bodens und der Intelligenz und Geschicklichkeit seiner Bewohner besitzt. Daß in der Weltwirtschaft die Tendenz zu einer derartigen internationalen Arbeitsteilung besteht, kann nicht in Abrede gestellt werden, doch wird der ideale Zustand einer gleichmäßigen Entwicklung und Verteilung der Produktivkräfte in den einzelnen Staaten deshalb nie eintreten, weil ihm viele Verhältnisse entgegen wirken, die außerhalb des Bereiches der Handelspolitik liegen und sich nicht beseitigen lassen. Die Verschiedenheit der wirtschaftlichen Gesetzgebung beispielsweise übt hier einen mächtigen Einfluß. Ein Staat ohne Arbeiterschutzgesetzgebung würde künstlich für einzelne Industriezweige günstige Produktionsbedingungen schaffen können, die den vorgeschrittenen Nachbar in einen ungerechtfertigten Nachteil versetzen. Die Ungleichheit der Steuern, namentlich der Militärlasten, bewirkt neue Hindernisse. Die stärkere Kapitalskraft eines Landes ermöglicht es den Industriellen, eine im Auslande entstehende Konkurrenzindustrie auch dann niederzuringen, wenn sie dort durch die Nähe von Kohle und Eisen, sowie durch andere natürliche Verhältnisse noch so günstig gestellt wäre. Die Produktion eines Landes ist das Resultat einer langen, nicht bloß natürlichen, sondern auch historischen Entwicklung; würde nun in einem anderen Lande, beispielsweise durch die plötzliche Auffindung neuer Rohstofflager, an irgend einem anderen Punkte der Welt für einen Produktionszweig eine günstigere Stätte

entstehen, dann müßte das Land die großen Investitionen, die es auf die Errichtung von Etablissements, auf die Schulung der technischen Leiter und der Arbeiter, auf das Verkehrsnetz u. s. w. aufgewendet hat, hinopfern und warten, bis sich ein anderes Thätigkeitsfeld eröffnet. Wenn im Lande selbst solche plötzliche Verschiebungen vorkommen, so wird es der Staat für seine Pflicht erachten, den Übergang zu verlangsamen und die Härten zu mildern, in der Weltwirtschaft fehlt jedoch ein solches leitendes Organ. Aus diesen Gründen vermochte die Theorie auch nirgends zur Durchführung zu gelangen.

Die Verschiedenheit der Position erklärt es auch, daß die äußere Handelspolitik zur inneren einen Gegensatz bilden kann, unter den heutigen Verhältnissen sogar regelmäßig bildet. Der Kaufmann, mit dessen Thätigkeit sich die innere Handelspolitik befaßt, ist natürlicher Weise bestrebt, recht billig einzukaufen und recht teuer zu verkaufen. Er nimmt keinen Anstand, fertige Industrie-Erzeugnisse auch vom Auslande zu beziehen, wenn sie ihm dort billiger geboten werden. Die in der äußeren Handelspolitik verkörperte Fürsorge für die Entfaltung der Produktivkräfte des Inlandes verlangt jedoch zuweilen, daß die Einfuhr dieser Ware, wenn sie im Inlande produziert wird oder produziert werden kann, mit einem Zolle belegt wird, welcher dem Kaufmanne und in letzter Linie dem Konsumenten die Ware verteuert, ob dieselbe nun trotzdem vom Auslande bezogen oder zu dem um den Betrag des Schutzzolles erhöhten Preise im Inlande gekauft wird. Der Handelsstand wird naturgemäß freihändlerischen Grundsätzen zuneigen, während sich die äußere Handelspolitik schutzzöllnerischen Tendenzen fast nirgends mehr verschließt.

Litteratur: R. van der Borght, Handel und Handelspolitik. Leipzig 1900. — E. v. Philippovich, Grundriß der politischen Ökonomie. II. Bd. Volkswirtschaftspolitik. Freiburg 1899.

II. Die Entwicklung des Handels.

1. Der Handel der älteren Zeit.

Die Entwickelung des Handels zeigt uns deutlich die fortschreitende Differenzierung der Arbeit. Die Staaten des Altertums waren ihrem Wesen nach Ackerbaustaaten; der Betrieb der Landwirtschaft war die vornehmste Beschäftigung des freien Bürgers, das Grundeigentum war der Maßstab für Besitz und Ansehen. Die Herstellung gewerblicher Erzeugnisse war Sache der Unfreien, der Sklaven, und vollends verachtet war der Handel, da bei dem Mangel an Rechtssicherheit und der Unvollkommenheit der Verkehrsmittel sein Wirkungskreis eng begrenzt und seine wertschaffende Funktion noch nicht zum Bewußtsein der Bevölkerung gedrungen war.

Es waren Gründe ganz besonderer Art, die in der älteren Zeit einem Volke den Charakter eines ausgesprochenen Handelsvolkes verliehen, wie beispielsweise den Phöniziern und Venetianern. Geringe Landausdehnung, dagegen günstige Lage an der See, althergebrachte Vorliebe für die Fischerei u. s. w. scheinen hierbei den Ausschlag gegeben zu haben. Diese Völker wurden dadurch zu Kaufleuten der gesamten damals bekannten Welt. Dazu aber, daß der Handel in den kulturell voranschreitenden Staaten gleich dem Ackerbau und Gewerbe als organisches Glied in die Volkswirtschaft eingefügt worden wäre, kam es vorläufig noch nicht. Das Gewerbe wußte sich seine gleichberechtigte Position im Mittelalter zu erringen, verhältnismäßig am spätesten aber gelang dies dem Handel.

Auch seiner quantitativen Beschaffenheit nach läßt sich der Handel der älteren Periode mit dem der Neuzeit nicht vergleichen. Während heute Massengüter aller Art, wie Getreide, Holz, Baumwolle, Kohle, Eisen u. s. w. selbst in die entferntesten Punkte des Weltverkehrs

bringen, waren ehedem die Umsätze quantitativ sehr gering; sie betrafen zumeist leicht transportable und hochwertige Waren, wie Putz- und Schmucksachen (bei den Phöniziern), Weihrauch (bei den Arabern), Bernstein (in den germanischen Ländern), Goldstaub, Elfenbein Straußfedern (in Afrika) u. s. w.

In den großen Kulturgebieten der ältesten Zeit, in China, Indien, Babylonien und Ägypten, hatte die gewerbliche Thätigkeit bereits eine hohe Stufe erreicht, der Handelsverkehr aber, namentlich der Außenhandel stand bezüglich seines Umfanges und seiner Bedeutung in keinem Verhältnis zu der sonstigen wirtschaftlichen Entwicklung. China bildete eine abgeschlossene Kulturwelt für sich und kam mit anderen Völkern nur wenig in Berührung. Die Produkte des chinesischen Kunstfleißes, wie Seide, Papier und Porzellan, blieben dem Westen lange unbekannt. In Indien hatte die Verfertigung von Geweben uud Metallarbeiten einen hohen Grad der Vollendung erlangt, ohne daß diese Leistungen der kommerziellen Bethätigung des Landes einen sonderlichen Ansporn gegeben hätten. Der Binnenhandel scheint nicht unbedeutend gewesen zu sein, auch über den Landhandel mit China liegen zuverlässige Daten vor. Der auswärtige Handelsverkehr zur See lag aber fast vollständig in den Händen der Araber, welche die indischen Märkte besuchten und eine stetige Verbindung mit den wichtigsten Plätzen des Mittelmeeres herstellten. Dieser Verkehr kam dem Ländergebiet zwischen Euphrat und Tigris, auf welchem das babylonische Reich erstand, sehr zu statten, weil dieses die Stapelplätze auf der Verkehrslinie zwischen dem Mittelmeer und Asien beherrschte. Aktiven Anteil daran scheint es ebenso wenig genommen zu haben wie Ägypten, das durch die Fruchtbarkeit des Nilthales und den Gewerbfleiß seiner Bewohner zu außerordentlicher Blüte gelangte. Ägypten war die Kornkammer für die benachbarten Steppengebiete, mit denen es einen lebhaften Karawanenverkehr unterhielt. Zur See erlangte es jedoch ebenfalls keine hervorragende Stellung, sondern überließ den Warenaustausch mit dem Auslande vollständig den Fremden, vor allem den Phöniziern und später den Griechen.

Das bedeutendste Handelsvolk waren die Phönizier, welche einen schmalen Küstenstrich am Fuße des Libanon bewohnten. Aus kleinen Fischerdörfern waren dort blühende Handelsstädte entstanden, welche kein einheitliches Staatswesen bildeten, sondern sich der Vorherrschaft einer Stadt (Sidon, später Tyrus) unterordneten. Die Phönizier erwarben sich große Verdienste um die Schiffsbaukunst, für welche

ihnen der Libanon ein ausgezeichnetes Bauholz lieferte, und unternahmen weite Seereisen bis über die Meerenge von Gibraltar hinaus. Die eigene gewerbliche Thätigkeit war freilich sehr gering, ihr Handel war daher vorwiegend ein Zwischenhandel. Sie unterhielten lebhafte Verbindungen nach Ägypten, Arabien und den Euphrat- und Tigrisländern; im Westen befuhren sie die Küsten des mittelländischen Meeres und kamen auf ihren Fahrten auch in den atlantischen Ozean bis zu den britannischen Inseln. Sie versuchten es sogar, durch wohlausgerüstete Expeditionen einen direkten Verkehr mit den Plätzen des indischen Ozeans anzubahnen und sich dadurch von der Vermittelung der Araber zu emanzipieren, welche daselbst eine ähnliche Stellung wie die Phönizier im mittelländischen Meere behaupteten und die indischen und ostafrikanischen Waren den Phöniziern zuführten. Um für den auswärtigen Handel die nötigen Stützpunkte zu finden, begründeten die Phönizier zahlreiche Kolonien und Niederlassungen auf Sizilien, Sardinien, Malta und den Balearen, an der Nordküste Afrikas und an der Südküste Spaniens. Der Umstand, daß sie nicht Eigenhandel, sondern nur Zwischenhandel betrieben, kam auch in den staatlichen Institutionen zum Ausdruck, die ganz einseitig auf die kommerzielle Thätigkeit zugeschnitten waren; viele Zweige des Handels, wie der Getreide- und Purpurhandel, waren zu Gunsten der Großen monopolisiert. Die Blütezeit dieses Handelsvolkes fällt in das 9. Jahrhundert v. Ch. Kriegerische Ereignisse und innere Parteikämpfe führten den Verfall herbei. Durch Auswanderung der herrschenden Geschlechter aus Tyrus wurde Karthago begründet, das die Führung unter den älteren phönizischen Ansiedelungen in Nordafrika übernahm.

Die Griechen besaßen für den Handel keine besondere Wertschätzung, denn sie betrieben vorwiegend Ackerbau und überließen die kaufmännische Thätigkeit den Phöniziern. Eine Änderung brachte die Wanderung der griechischen Stämme hervor, welche zu einer Übervölkerung im Süden und in weiterer Folge zur Besiedelung der kleinasiatischen Küstenlandschaften führte. Die große Fruchtbarkeit und die reiche Gliederung der kleinasiatischen Küste begünstigten den Handelsverkehr der Pflanzstädte mit der Heimat; der gleichzeitige Niedergang des phönizischen Handels eröffnete den Griechenstädten den Weg zur Beherrschung im Ägäischen und Schwarzen Meere. Die Perserkriege machten dieser Blütezeit ein Ende, erhoben aber dafür Athen zur Vormacht der Griechen. Unter Perikles wurde Athen die wichtigste Handelsstadt im östlichen Mittelmeere. Sie

tauschte ihre Produkte, wie Olivenöl, Feigen und kunstgewerbliche Erzeugnisse aus Stein, Thon und Metall gegen Getreide, Häute und Schiffbaumaterial von der Nordküste des Schwarzen Meeres, Metalle von den Inseln, Textilwaren von Persien, Phönizien und Ägypten. Die Handelseinrichtungen Athens zeugen für die Intensität des Handelsverkehres und den Grad der staatlichen Fürsorge, denn es bestanden Warenmagazine für die Lagerung der Waren, sowie Verkaufshallen, eigene Gerichte für die Handelsstreitigkeiten, Gesetze über die Zollabgaben, über die Seedarlehen unter Verpfändung des Schiffes oder der Ladung u. s. w. Außer Athen hat sich auch Korinth durch seine günstige Lage emporgeschwungen. Eine Zeitlang behauptete Rhodus eine beherrschende Stellung im ägäischen Meere; das Seerecht von Rhodus, welches zum erstenmale gewisse Grundsätze für den Schiffahrtsverkehr aufstellte, hat sich bis in die mittelalterlichen Rechtssatzungen gleicher Art fortgepflanzt. Das Weltreich der macedonischen Herrscher machte der Stellung der Griechen als Handelsvolk ein jähes Ende.

Nach der Zerstörung von Korinth und Karthago wurde Rom zur ersten Handelsmacht, schon infolge seiner politischen Machtstellung. An und für sich besaßen die Römer wenig Befähigung für den Handelsbetrieb. Sie begnügten sich auch dann noch, als ihnen durch die griechischen Ansiedelungen die Möglichkeit des Bezuges fremder Produkte gegeben war, mit den heimischen Erzeugnissen; es blieb lange ihr Ideal, im Haushalt alles zu erzeugen, was im Haushalt gebraucht wurde. Dabei galt nur der Ackerbau als eine des Bürgers würdige Beschäftigung, während Gewerbe und Handel vorwiegend Sache der Sklaven waren. Die Unterwerfung Karthagos aber drängte die Römer auf die See. Die erfolgreichen Kriege machten die Bürger mit dem Luxus des orientalischen Lebens bekannt und entfremdeten sie zugleich dem Ackerbau. Der Handel brachte alles, was man sonst mit großer Mühe und Gefahr selbst produzieren mußte, zu billigen Preisen ins Land. Die wichtigsten Plätze des Welthandels waren ohnedies unter römische Herrschaft geraten. So bahnte sich denn allmählich auch der kaufmännische Unternehmungsgeist seine Wege. Aber nicht bloß zur See, auch zu Lande drang der Handel gegen Norden vor. Der Ausbau der Kommunikationswege in der Kaiserzeit war zwar hauptsächlich unter dem Gesichtspunkt der militärischen und civilen Verwaltung erfolgt, diente jedoch in zweiter Linie gleichzeitig dem Handelsverkehre. Der Export ging zumeist nach Norden, indem italienische Kaufleute Wein, Früchte, Schmuckgegenstände u. s. w.

nach dem nördlichen Gallien und nach Deutschland brachten. Der weit größere Einfuhrhandel benutzte den Seeweg und wurde fast ausschließlich durch Griechen, Ägypter, Syrier u. s. w. vermittelt, war also passiv. Der Import wurde im ersten Jahrhundert n. Chr. auf etwa 100 Millionen Sestertien (ca. 22½ Mill. Mark) beziffert, bewegte sich also noch in ziemlich engen Grenzen. Bei dem Mangel an Interesse der heimischen Bewohner blieb auch die Handelsgesetzgebung ziemlich vernachlässigt. Die Abgaben für den Verkehr zu Lande und zur See waren sehr drückender Natur, die Einnahmen waren an Generalpächter vergeben, die Handelspolitik war demgemäß von rein fiskalischen Gesichtspunkten beherrscht.

Die Wanderungen der germanischen Stämme führten zur Zertrümmerung des römischen Reiches. Die Osthälfte des Reiches erstand als griechisches Kaisertum mit der neuen Hauptstadt **Konstantinopel**, welche nun einen Teil jener Rolle übernahm, die bis dahin Rom als Mittelpunkt des Welthandels gespielt hatte. Ihre außerordentlich günstige Lage ließ sie als Stapelplatz für den Handelsverkehr mit Vorderasien als prädestiniert erscheinen. Griechische Künstler und Gewerbetreibende haben auch zur Einführung einzelner Zweige der gewerblichen Thätigkeit, wie der Seidenindustrie, der Metallverarbeitung u. s. w. beigetragen. Der auswärtige Handel nahm insbesondere zur Zeit der Kreuzzüge einen großen Aufschwung, kam aber immer mehr in die Hände der Fremden, insbesondere der Italiener, nachdem die italienischen Seestädte in lebhafter Konkurrenz untereinander von den griechischen Kaisern wertvolle Privilegien erlangt hatten. Überhaupt war der Handel unter den griechischen Kaisern nur insofern Gegenstand staatlicher Fürsorge, als er zur Vermehrung der kaiserlichen Einnahmen geeignet war. Viele Handelsartikel, darunter sogar die notwendigsten Lebensmittel, wie Getreide, Wein und Öl, wurden dem privaten Unternehmungsgeist entzogen und zum Gegenstande staatlicher Monopole gemacht, die unter der Verwaltung von rücksichtslosen Finanzbeamten zu einem wirtschaftlichen Despotismus ausarteten. Unter diesen Verhältnissen wurde es den italienischen Städten, die durch die Kreuzzüge die direkten Beziehungen zu den Küsten Vorderasiens angeknüpft hatten, nicht schwer, Konstantinopel die Handelssuprematie vollständig zu entreißen.

Die **Araber** haben sich, wie früher erwähnt, bereits in den ältesten Zeiten als Handelsvolk hervorgethan, sie haben auch neben den Phöniziern eine große Rolle gespielt. Die römische Herrschaft hatte ihnen einen starken Damm entgegengesetzt, mit umso größerer

Kraft brachen sie aber in der ersten Hälfte des 7. Jahrhunderts hervor, fanatisiert durch ihren neuen Glauben. Der Muhammedanismus eröffnete auch dem kaufmännischen Unternehmungsgeiste neue Bahnen, zumal der Prophet selbst Geschäftsmann gewesen war. Viele religiöse Vorschriften und Einrichtungen dienten auch dem Handelsverkehre; die regelmäßigen Pilgerfahrten nach Mekka führten Kaufleute aus allen Gegenden zusammen und boten die nötigen Vorbedingungen für einen größeren Markt, die Schaffung von Brunnen und Cisternen, die Errichtung von Karawanserails u. s. w. mußten dem Warenhandel großen Vorschub leisten. Die Eroberungen der Araber in Syrien und Palästina, Ägypten, Nordafrika, Spanien, Unteritalien u. s. w. zerstörten nicht die zahlreichen hochentwickelten Kulturstätten, sondern machten sie nur dem arabischen Handel dienstbar, der durch zwei Jahrhunderte das Mittelmeer beherrschte und sich in die ganze damals bekannte Welt erstreckte. Der Mittelpunkt des Handelsverkehres zwischen dem Morgenlande und Abendlande war nun Kairo. Die Zersplitterung des Reiches durch Usurpationen und Eroberungen untergrub aber auch die kommerzielle Bedeutung der Araber.

Nach der Teilung des römischen Reiches war die italienische Halbinsel ein Spielball des wechselnden Kriegsglückes jener zahlreichen Völkerschaften, welche um den Besitz derselben stritten. Nur einzelnen günstig gelegenen Städten gelang es, den zeitweise ganz unterbundenen Handelsverkehr wieder anzuknüpfen. Unter diesen Städten erhob sich zuerst Amalfi, ein kleiner Hafenplatz am Golf von Salerno, zu großer Bedeutung. Almalfi hatte ein freundschaftliches Verhältnis mit den Arabern angeknüpft, die sich in Sizilien und Unteritalien festgesetzt hatten, und dehnte auf Grund dieser Beziehungen seine Handelsfahrten nach den syrischen und nordafrikanischen Häfen aus. Eine wichtige Handelsniederlassung wurde in Konstantinopel begründet. Die Seegesetze Amalfis (tabula Amalfitana) wurden zum geltenden Seerecht im mittelländischen Meere. Gegenüber der aufstrebenden Größe von Pisa, Genua und Venedig vermochte sich aber Almalfi nicht zu halten.

Pisa hatte sich durch die mit Genua durchgeführten siegreichen Kriege gegen die Araber im 11. Jahrhundert emporgeschwungen. Die verbündeten Flotten Pisas und Genuas vertrieben die Araber von Sizilien und Sardinien. Durch die Unterstützung der Kreuzfahrer erlangte Pisa wertvolle Handelsprivilegien in den verschiedenen morgenländischen Städten und bahnte einen lebhaften Verkehr mit

der Levante an. Die Stadt unterlag jedoch im Kampfe mit dem rivalisierenden Genua (1284) und verfiel seitdem sehr rasch.

Genua war bereits zu Römerzeiten ein günstig gelegener und viel benutzter Handelsplatz. Es hatte mit Pisa siegreiche Kämpfe gegen die Araber bestanden und auch durch die Kreuzzüge viele Vorteile erhalten. In Konstantinopel hatten durch die Begründung des lateinischen Kaisertums (1204) die Venetianer die Oberhand gewonnen, die Wiederaufrichtung des griechischen Kaiserthrones (1261) setzte aber die Genuesen an deren Stelle, welche sich um die griechische Dynastie hervorragende Verdienste erworben hatten. Von da an datiert die Blütezeit Genuas, welches nun auch den Handel im schwarzen Meere an sich riß. Der genuesische Seehandel vermittelte zum größten Teil den Verkehr der europäischen Länder mit der Levante. Die Parteikämpfe im Innern, namentlich aber der unglückliche Krieg mit der mächtigen Rivalin Venedig (1378—1381), verdrängten Genua aus der Vorherrschaft, doch blieb die Stadt auch späterhin noch ein wichtiger Punkt des europäischen Welthandels.

Venedig hatte bereits im 7. Jahrhundert durch Wahl eines eigenen Führers (Dogen) einen erfolgreichen Anlauf zur Selbständigkeit und Unabhängigkeit genommen. Durch die Bekämpfung der saracenischen Seeräuber hatte es im adriatischen und mittelländischen Meere die für den Handel notwendige Rechtssicherheit hergestellt und dadurch großes Ansehen gewonnen. Die Kreuzzüge erweiterten den Einfluß auch dieser Handelsrepublik, insbesondere hat die Eroberung Konstantinopels durch die Kreuzfahrer (1204) den Venetianern wertvolle Privilegien in dem neubegründeten lateinischen Kaisertum gebracht. Eine Vorstadt Konstantinopels, Pera, wurde ihnen ausschließlich zugewiesen, der Verkehr im schwarzen Meere war fast vollständig in ihren Händen. Der Sturz des lateinischen Kaisertums beraubte sie zwar dieser Vorrechte zu Gunsten der Genuesen, sie suchten sich aber durch die Anknüpfung neuer Handelsverbindungen dafür zu entschädigen. Sie setzten sich in Alexandrien fest, das damals der wichtigste Stapelplatz für den Warenhandel nach Indien war, und wußten sich durch günstige Verträge den Zugang zu den syrischen und egyptischen Hafenplätzen zu verschaffen. Auch zu Lande stand später Venedig in lebhaftem Handelsverkehr mit Deutschland, Polen und den Niederlanden. Die deutschen Kaufleute besaßen in Venedig ein eigenes Kaufhaus (fondaco dei tedeschi). In der Blütezeit im 14. Jahrhundert verfügte die Republik über eine Handelsflotte von 3000 Kauffahrteischiffen. Der rege Zwischenhandel hatte

auch der gewerblichen Thätigkeit mannigfache Anregung gegeben; durch die Venetianer wurde die Seidenweberei, Tuchfabrikation, Baumwollindustrie, Waffenindustrie, Glas- und Spiegelfabrikation, Kerzenfabrikation und Goldschmiedekunst nach Italien verpflanzt. Die venetianische Republik inaugurierte auch zum erstenmal eine planmäßige staatliche Handelspolitik, aus der die späteren merkantilistischen Schriftsteller vielfach ihre Beispiele nahmen. Sie erleichterte die Einfuhr von Rohstoffen und die Ausfuhr von Fabrikaten, schützte aber die heimischen Kaufleute in jeder Weise gegen die fremde Konkurrenz. Eine Flotte sorgte für die Rechtssicherheit im Seeverkehr, ein eigenes Seerecht (consulado del mare) kodifizierte die für den Seeverkehr wichtigsten Bestimmungen. An den wichtigsten Handelsplätzen wurden Konsulate ins Leben gerufen, welche die Interessen des heimatlichen Handels zu schützen hatten. Zur Erleichterung des Geldverkehres wurden Banken errichtet. Den stärksten Stoß erhielt die Handelssuprematie Venedigs durch die Auffindung des Seeweges um Afrika nach Indien. Zwar unternahm Venedig alle Anstrengungen, um durch günstige Verträge und besondere Maßnahmen die alten Verbindungen aufrecht zu erhalten, aber vergeblich, weil sich der Handel im Mittelmeere bald auf die Küstenländer einschränken mußte.

In dem christlichen Spanien wetteiferte mit den italienischen Handelsrepubliken erfolgreich Barcelona, welches mit den wichtigsten Plätzen des Mittelmeeres in reger Verbindung stand und erst seit dem 16. Jahrhundert an Bedeutung verlor, seitdem das Mittelmeer aus einigen Verkehrswegen ausgeschaltet worden war. In Frankreich erhob sich zunächst Marseille als Einschiffungshafen für die Kreuzfahrer. Im Innern des Landes bildeten sich Messen, die von fremden Kaufleuten viel besucht wurden, wie die Messe von Troyes und seit Mitte des 15. Jahrhunderts die von Lyon. In Deutschland haben der Rhein und die Donau die ältesten Handelswege vorgezeichnet. Seit den Kreuzzügen entwickelte sich ein lebhafter Verkehr mit Italien einerseits, mit den Niederlanden und England andererseits. Köln wurde der Knotenpunkt des niederrheinischen Verkehres, während Regensburg und Passau den Orienthandel auf der Donau pflegten. Nürnberg, Augsburg, Ulm u. s. w. zeichneten sich durch ihre rege gewerbliche Thätigkeit aus. Eine dominierende Stellung im Welthandel erlangte jener norddeutsche Städtebund, welcher unter dem Namen der deutschen Hansa bekannt ist. Den Anstoß hierzu gab Lübeck, indem es zunächst mit Hamburg und später auch mit Bremen ein Bündnis einging, dem sich in weiterer Folge

die größten niederdeutschen Städte anschlossen. In der Blütezeit gehörten dem Hansabunde 70 bis 100 Städte an, die sich in vier sogenannte Quartiere teilten, das wendische mit Lübeck an der Spitze, das rheinisch-westfälische mit Köln als Vorort, das sächsische, das unter der Leitung Braunschweigs stand; das vierte umfaßte die preußischen, livländischen und einige russische Städte mit Danzig an der Spitze. Zweck dieser Organisation war es, den Angehörigen der Hansa auf den auswärtigen Handelsplätzen Schutz für ihre Interessen und Rückhalt bei der Erlangung von Handelsprivilegien zu gewähren. Die Hansa suchte durch die Verträge Leben und Eigentum der Kaufleute zu sichern, eigene Gerichtsbarkeit zu erlangen, selbständige Kaufhäuser zu errichten, Erleichterungen von drückenden Abgaben und Zöllen zu beschaffen u. s. w. In England war der sogenannte Stahlhof zu London der Hauptsitz des hanseatischen Handels; der Handel nach Rußland erhielt durch den deutschen Hof in Nowgorod, jener nach Norwegen durch ein Komptoir in Bergen einen Stützpunkt. Der reiche Handelsgewinn versetzte die Städte in die Lage, eine Kriegsflotte zu erhalten und auf diese eine große politische Macht aufzubauen. Innere politische Zwistigkeiten und die kräftigen Bestrebungen Rußlands, Englands und der skandinavischen Staaten, sich von dem Zwischenhandel der Hansa zu emanzipieren, führten schließlich den Verfall der Hansa herbei, bevor noch die Auffindung des Seeweges nach Ostindien die kolossale Verschiebung im Welthandel herbeigeführt hatte.

Litteratur: Adolf Beer, Geschichte des Welthandels. Wien 1860 bis 1884. — R. Ehrenberg, Das Zeitalter der Fugger. Bd. I u. II. Jena 1896. — W. Heyd, Geschichte des Levantenhandels im Mittelalter. 2 Bde. Stuttgart 1879. — E. Speck, Handelsgeschichte des Altertums. Leipzig 1900. — Henry Cons, Précis d'histoire du commerce. Paris 1896.

2. Der Handel der neueren Zeit.

Im 15. Jahrhundert leitete eine grundlegende Umwälzung in der geistigen und materiellen Kultur auch eine neue Epoche in den Handelsverhältnissen ein. Die Auffindung des Seeweges nach Ostindien und die Entdeckung eines neuen Weltteiles hatten das räumliche Gebiet, auf welchem sich der Handel bethätigen konnte, auf mehr als das Doppelte erweitert. Damit veränderten sich auch die Verkehrsverhältnisse in überraschender Weise. Während früher die Küstenschifffahrt vorherrschte und das mittelländische Meer das Becken war, in

welchem sich der Welthandel zum großen Teile abspielte, trat nun die weite Seefahrt in den Vordergrund und die eigentlichen Stützpunkte des Welthandels wurden die Hafenplätze im atlantischen Ocean. Neue Staaten übernahmen jetzt den Vorrang im Welthandel. Die Gründung von überseeischen Kolonien sollte dem Verkehre verläßliche Stützpunkte bieten. Eine Menge von bisher ungekannten Kulturpflanzen und Nutztieren verbreitete sich über weite Gebiete, schuf neue Bedürfnisse und damit die Vorbedingungen für einen intensiven Handelsverkehr.

Was das 15. Jahrhundert für den Seeverkehr und die Urproduktion bedeutet, wurde das Ende des 18. und das 19. Jahrhundert für den Landverkehr und die gewerbliche Arbeit. Dort führten die Entdeckungen die wirtschaftliche Revolution herbei, hier die Erfindungen. Die Dampfmaschine erhöhte die Produktivkraft der menschlichen Arbeit in ungeahntem Maße, die Fortschritte der Chemie und Physik schufen neue Güter, die Eisenbahnen verringerten die Transportkosten und ermöglichten die Güterversorgung auch auf Entfernungen, welche bis dahin besonders für billige Massengüter außer Betracht bleiben mußten. Die Konsumtion nahm immer größere Dimensionen an, weil manche Ware, die früher nur dem Luxusbedürfnisse der wohlhabenden Klassen gedient hatte, nun Gemeingut der breiten Schichten des Volkes wurde. Während in der älteren Zeit nur solche Waren Gegenstand des Welthandels waren, welche mit geringem Volumen hohen Wert verbanden, traten nun gerade jene Waren in die erste Linie, welche dem Massenkonsum dienten.

Von einschneidendem Einflusse war auch der Übergang von der Naturalwirtschaft zur Geldwirtschaft. Die durch die Entdeckung Amerikas rasch gesteigerte Produktion in Edelmetallen hat dieselbe außerordentlich beschleunigt und gefördert. Damit vollzog sich aber eine grundlegende Änderung in der Organisation der Volkswirtschaft. Früher fußte der Staat mit all seinen Institutionen auf dem Grundeigentum, später galt als Maßstab für den Reichtum der Völker das bewegliche Kapital. Das Kapital aber befruchtete Gewerbe und Handel und errang dem Bürgertume jene Stellung, die es zu einer erfolgreichen Bethätigung auf diesen Gebieten bedurfte. Der Handel insbesondere erlangte jene Freiheit und Elastizität, die für seine Entwicklung unerläßlich ist.

Da der Handel wie kein zweites Gebiet wirtschaftlicher Thätigkeit an der Konsolidierung der gesellschaftlichen und staatlichen Verhältnisse interessiert ist, so kam ihm auch die in der neueren Zeit

unverkennbare Aufrichtung großer Nationalstaaten außerordentlich zu statten. An die Stelle der mittelalterlichen Korporationen und Stände trat eine straffe Staatsverwaltung, welche einerseits im Inneren des Landes alle hemmenden Schranken niederwarf und eine Ausgleichung der Konkurrenzverhältnisse traf, andererseits aber das Land als einen geeinten und machtvollen wirtschaftlichen Körper in die Weltwirtschaft einführte. Den schwersten Teil der Fürsorge, welchen sonst der Kaufmann bei Abwicklung seiner Handelsgeschäfte unter den früheren unsicheren Verhältnissen zu tragen hatte, übernahm nun der Staat durch eine zielbewußte Handelspolitik, so daß sich der Kaufmann mit umso größerer Kraft und umso reicherem Erfolge seiner rein kaufmännischen Thätigkeit widmen konnte. Der Handelsgewinn wurde auch Sache des Staates; in einseitiger Überschätzung glaubte man sogar nur durch den auswärtigen Handel den Reichtum und die Wohlhabenheit einer Nation vermehren zu können. Die wirtschaftliche, wie jede Entwicklung der Menschheit bewegt sich gern in Extremen.

Den ersten Nutzen der neuen Ära heimsten jene Staaten ein, welche sich an den epochemachenden Entdeckungen beteiligt hatten, nämlich Portugal und Spanien. Als Portugal, ursprünglich eine dem Könige von Kastilien gehörige Grafschaft, im 12. Jahrhundert seine Selbständigkeit erlangt hatte, war es durch die Kämpfe mit den Arabern so in Anspruch genommen, daß es Handel und Gewerbe nur wenig Aufmerksamkeit zuwenden konnte. Erst im 14. Jahrhundert begann sich der merkantile Geist zu regen. Die Auffindung des Seeweges nach Ostindien (1498) stellte die Portugiesen mit einem Schlage in die Reihe der großen Handelsvölker. Sie wurden nicht nur die Beherrscher Indiens, sondern gründeten auch zahlreiche Niederlassungen an der ost- und westafrikanischen Küste und eroberten mehrere für den Handelsverkehr wichtige Inseln. Lissabon wurde der Stapelplatz für die indischen und afrikanischen Waren. Schon früher (1500) war von dem neuentdeckten afrikanischen Kontinent Brasilien an Portugal gefallen. Die Erfolge verflogen aber ebenso rasch, als sie gewonnen waren. Die rücksichtslose Ausbeutung der eroberten Gebiete und die im höchsten Grade korrupte und grausame Verwaltung nährten eine heftige Feindschaft gegen die Portugiesen. So kam es, daß ihnen die Holländer und Engländer in wenigen Jahrzehnten die wertvollsten Besitzungen entreißen konnten. Der Entfaltung einer heimischen Industrie trat der berühmte Methuenvertrag vom 27. Dezember 1703 hinderlich entgegen, in

welchem sich die Engländer gegen eine Begünstigung des portugiesischen Weines das Land als Absatzgebiet für die englische Industrie dauernd gesichert hatten.

Infolge der Vereinigung der kleinen Königreiche auf der pyrenäischen Halbinsel zu einem homogenen Einheitsstaate war Spanien zu Ende des 15. Jahrhunderts eine politisch und wirtschaftlich höchst bedeutende Macht geworden. Durch die Entdeckung Amerikas waren ausgedehnte Ländereien mit überaus reichen Gold- und Silberbergwerken in den Besitz Spaniens gelangt. Der Kolonialbesitz vermehrte sich rasch und erreichte mit der Eroberung Portugals (1580) seinen Höhepunkt. Im Inneren des Landes blühten zahlreiche Industrien empor, mehr als tausend Kauffahrteischiffe besuchten die spanischen Häfen, allen voran Barcelona. Ein lebhafter Handelsverkehr bestand namentlich auch mit Italien, Kleinasien, Afrika und Ostindien. Der Mangel einer richtigen und zielbewußten staatlichen Handelspolitik führte jedoch bereits im 17. Jahrhundert das Reich seinem Verfalle entgegen. Die Vertreibung der Juden und Mauren hatte das Land des gewerbfleißigsten Teiles der Bevölkerung beraubt. Die großen Schätze, welche die amerikanischen Silberflotten alljährlich ins Land brachten, reizten zu Abenteuern und lähmten die Produktivkräfte des Landes. Der Überfluß an Barmitteln steigerte die Preise sämtlicher Bedarfsartikel. Die Häufung des Grundbesitzes in wenigen Händen behinderte das Gedeihen der Landwirtschaft. Zudem verursachten die unaufhörlichen Kriege eine starke Verschuldung des Landes, die ihrerseits eine bedeutende Erhöhung der auf dem Warenhandel lastenden Abgaben zur Folge hatte. Das Land verarmte und entvölkerte sich zusehends; von den 30 Millionen Menschen, welche unter Karl V. das Land bewohnt haben sollen, zählte man im Jahre 1619 nur noch 5 Millionen. Der Handel ging immer mehr in die Hände fremder Kaufleute über, die sich von den geldbedürftigen Königen Monopole erkauften. Der Abfall der Niederlande und die unglücklichen Kriege gegen England und Frankreich beraubten Spanien der wertvollsten Besitzungen; im Jahre 1640 ging auch Portugal wieder verloren. Im 18. Jahrhundert trat unter den Bourbonen eine Besserung ein, indem die von den Vertretern merkantilistischer Anschauungen empfohlenen Maßnahmen zur Hebung der Industrie und des Handels ergriffen wurden, zu der früheren Bedeutung aber konnte sich das Land nicht mehr emporschwingen.

Die Bewohner der Niederlande waren seit jeher ein gewerbfleißiges und handelstüchtiges Volk. Lieferte doch Flandern dem

europäischen Kontinente die Lehrmeister für manches Gewerbe. Brügge war ein vielbesuchter Handelsplatz. Infolge innerer Unruhen trat jedoch Antwerpen an die Stelle Brügges und gestaltete sich zum Hauptmarkt für das nordwestliche und östliche Europa. Die Kriege mit Philipp II. von Spanien, welcher die Reformation in den Niederlanden mit Feuer und Schwert auszurotten suchte, haben der Blüte Antwerpens einen schweren Stoß versetzt. Die angesehensten Bürger siedelten sich nun in den nördlichen Provinzen an, welche im Jahre 1579 die Utrechter Union schlossen und sich von Spanien förmlich lossagten. Nachdem die spanische Armada durch die Engländer vernichtet worden war, suchten sich die Holländer des Handels mit Indien zu bemächtigen und rüsteten zu diesem Zwecke mehrere Expeditionen aus. Die kleinen Gesellschaften, welche sich hierfür gebildet hatten, vereinigten sich schließlich zu einer mächtigen Korporation, der holländisch-ostindischen Kompagnie, die am 20. März 1602 ein Privilegium für die Dauer von 21 Jahren erhielt und das ausschließliche Monopol des Handels nach Indien ausübte. Im Laufe weniger Jahre wurden den Engländern und Portugiesen die wertvollsten Besitzungen im indischen Ocean entrissen. Aber auch nach dem Westen richteten die Holländer ihre Aufmerksamkeit. Am 3. Juni 1621 bestätigten die Generalstaaten einer neuen Handelskompagnie, der niederländisch-westindischen Gesellschaft, auf 24 Jahre das ausschließliche Recht des Handels und der Schiffahrt an der afrikanischen Westküste und an den amerikanischen Küsten. Die Gesellschaft erzielte namentlich durch die Wegnahme einiger spanischer Silbertransportschiffe große Gewinne. Durch den Abfall der nördlichen Provinzen von Spanien war nun Amsterdam an die Stelle Antwerpens gerückt. Dort konzentrierte sich jetzt der gesamte Waren- und Geldhandel. Die Anteile der verschiedenen Handelsgesellschaften, welche bald größere, bald geringere Dividenden abwarfen, begünstigten die Entwicklung des Effektenhandels und der Spekulation. Daß dabei auch ungesunde Erscheinungen zu Tage traten, kann bei der Neuheit dieser Art des Handels nicht überraschen. Die in den Jahren 1634—1638 entstandene Tulpenmanie bietet ein besonderes lehrreiches Beispiel für eine Schwindelepoche. Die produktive Thätigkeit war deshalb nicht vernachlässigt worden. Eine Reihe von Industrien wurde neu begründet oder entfaltet, Landwirtschaft und Viehzucht erlangten einen hohen Grad der Entwicklung, die Fischerei, namentlich der Herings- und Walfischfang wurden mit großem Erfolge betrieben. Zur Zeit des westfälischen Friedens (1648),

in welchem Holland seine Unabhängigkeit erlangte, stand es auf dem Gipfelpunkte seiner Macht. Bald machte sich aber die Nebenbuhlerschaft Englands in empfindlicher Weise fühlbar. Die von Cromwell erlassene Navigationsakte (1651) gestattete die Einfuhr fremder Waren nur auf englischen Schiffen oder Schiffen der Erzeugungsländer; dadurch wurde namentlich Holland von dem Verkehre Englands mit den Kolonien ausgeschlossen. Es kam zu einem feindlichen Zusammenstoß zwischen der englischen und holländischen Flotte, der für die letztere ungünstig verlief und im Frieden von 1654 die Anerkennung der Navigationsakte durch Holland zur Folge hatte. Zwar wußte sich Holland in den späteren Kämpfen mit England siegreich zu behaupten, es konnte aber doch nicht verhindern, daß es einerseits durch England, andererseits durch Hamburg und Bremen viel von seiner ehemaligen kommerziellen Bedeutung verlor. So trat denn Holland im 18. Jahrhundert als Handelsmacht in den Hintergrund, ohne jedoch die auf dem Felde landwirtschaftlicher, gewerblicher und merkantiler Thätigkeit errungenen Erfolge gänzlich einzubüßen. Die wechselvollen Schicksale des Landes Ende des 18. und Anfang des 19. Jahrhunderts haben auch dessen politische Bedeutung herabgedrückt. Erst seit der Losreißung der südlichen Provinzen zu einem selbständigen Königreich Belgien (1830) hat sich der Außenhandel wieder erholt. Amsterdam und Rotterdam sind zwei hervorragende Stapelplätze für den Kolonialhandel geworden und versorgen auch Westdeutschland mit den Produkten überseeischer Gebiete. In einen sehr erfolgreichen Wettbewerb mit diesen Plätzen ist aber namentlich in neuester Zeit der belgische Hafenplatz Antwerpen getreten.

Der große Wechsel, der sich in den Verhältnissen des Welthandels durch die Ära der Entdeckungen vollzog, war für Frankreich zunächst von Nachteil begleitet, denn der französische Außenhandel nahm bis dahin seine Hauptrichtung nach der Levante und nach Italien. Es wurden also die französischen Mittelmeerhäfen betroffen, allen voran Marseille, aber auch die Messen gingen zurück, seitdem die italienischen Städte nicht mehr an der großen Verkehrsstraße des Welthandels gelegen waren. Umso größere Sorgfalt wandten nun die französischen Fürsten und Staatsmänner der Hebung der wirtschaftlichen Kräfte des Landes zu. Unter Heinrich IV. und seinem Minister Sully wurden fremde Gewerbetreibende berufen, um neuen Industriezweigen (Seidenindustrie u. s. w.) die Entstehung zu geben. Richelieu suchte nach dem Vorbilde Hollands und Englands kapital-

kräftige Handelsgesellschaften zu bilden, welche sich dem Handelsverkehre mit einzelnen überseeischen Gebieten wie Kanada, Westindien, Afrika u. s. w. widmen sollten. Die größte Vollendung hat aber das merkantilistische System der Gewerbe- und Handelsförderung unter Colbert erfahren. Er suchte neue Industriezweige aus dem Auslande zu verpflanzen, um Frankreich von dem Bezuge fremder Fabrikate möglichst unabhängig zu machen; zum Zwecke einer energischen staatlichen Handelspolitik nach außen wurde die Zolleinigung des in zahlreiche kleine Zollgebiete zersplitterten Reiches angebahnt; die Einfuhr fremder Fabrikate wurde im Interesse des Gedeihens des inländischen Gewerbes möglichst behindert; der gewinnbringende Transitohandel dagegen wurde mit allen Mitteln gefördert und der heimischen Handelsmarine durch Auflegung eines Tonnengeldes auf fremde Schiffe ein Vorsprung gesichert. Die Zeit vor dem Tode Colberts (1683) war eine Glanzperiode für Frankreich. Eine besondere Zunahme erfuhr der französische Außenhandel im 18. Jahrhundert dadurch, daß die rasch gesteigerte Produktion von Zucker und Kaffee auf den westindischen Besitzungen einen großen Teil des europäischen Kolonialhandels über die französischen Handelsplätze lenkte. Der Kolonialbesitz verleitete allerdings auch zu ungesunden Unternehmungen (Zettelbank von J. Law 1716). Die Revolution 1789 und die folgenden Kriege, in welche Frankreich fast ganz Europa verwickelte, haben das Land tief durchwühlt und die wirtschaftliche Thätigkeit vielfach brach gelegt. Später haben Bodenreichtum und Gewerbfleiß trotz neuerlicher politischer Erschütterungen manche Wunde wieder geheilt. In der Verkehrsrichtung des Außenhandels brachte die Eröffnung des Suezkanals eine Änderung. Während bis dahin der atlantische Verkehr mit Havre den Vorrang behauptete, trat nun wieder Marseille in die alte Rolle des ersten Hafenplatzes.

England war bis zum 15. Jahrhundert auf einer ziemlich primitiven Stufe seiner wirtschaftlichen Entwicklung verblieben. Es führte zumeist Rohstoffe, namentlich Schafwolle und Bergwerksprodukte aus und führte dafür Fabrikate ein. Handel und Schiffahrt waren zudem in den Händen ausländischer Kaufleute, namentlich der Hanseaten und Holländer. Erst im 16. Jahrhundert suchte sich England von dem ausländischen Einflusse zu emanzipieren, wobei namentlich die glorreiche Regierung Elisabeths (1558—1603) große Erfolge aufzuweisen hatte. Die Privilegien der Hansa wurden immer mehr eingeschränkt, bis schließlich auch der berühmte Stahlhof, der vieljährige Sitz der hanseatischen Kaufleute, im Jahre 1598 gesperrt

wurde. Der Anteil der Engländer an dem Außenhandel mehrte sich nun sehr rasch. Es wurden zahlreiche Handelsgesellschaften begründet, welche in Afrika, Nordamerika und Ostindien Handelsniederlassungen begründeten. Dieser kommerzielle Aufschwung erfuhr unter den Stuarts in der ersten Hälfte des 17. Jahrhunderts durch die zahlreichen Bürger- und Religionskriege einen heftigen Rückschlag. Unter Cromwell aber begann der Kampf gegen das Übergewicht der Holländer zur See. Diesem Zwecke diente die Navigationsakte (1651), welche die Küstenschiffahrt den Engländern vorbehielt, die Einfuhr der Waren aus Asien, Afrika und Amerika nur auf englischen Schiffen gestattete und namentlich dem Zwischenhandel anderer Nationen ein Ende bereiten sollte. In die zweite Hälfte des 17. Jahrhunderts fällt die Begründung des englischen Kolonialreiches, das mit der Erwerbung ausgedehnter Gebiete in Ostindien seine stärkste Grundlage fand. Im Laufe des 18. Jahrhunderts entwickelte sich auch ein lebhafter Handelsverkehr mit den westindischen und nordamerikanischen Besitzungen, welche die Kolonialwaren, wie Zucker, Tabak u. s. w. gegen die englischen Fabrikate eintauschten. Der siebenjährige Unabhängigkeitskrieg der nordamerikanischen Kolonien, welcher mit der Selbständigkeitserklärung der letzteren (1783) endete, hatte das Mutterland zwar geschwächt, doch hatten unterdessen jene technischen Erfindungen das Licht der Welt erblickt, welche in kürzester Zeit England zum ersten Industriestaat der Welt gemacht haben. An dieser seiner industriellen Überlegenheit hat England den Rückhalt gefunden für die im 19. Jahrhundert eingeschlagene freiheitliche Handelspolitik.

In Deutschland hatten die Zersplitterung des staatlichen Lebens und die religiösen Kämpfe ein erfolgreiches Hervortreten im Welthandel verhindert. Die Hansastädte, welche einst den Nord- und Ostseehandel beherrschten, waren durch die mächtigere Konkurrenz Hollands und Englands verdrängt worden, nur einen Teil ihrer ehemaligen Bedeutung wußten Hamburg, Bremen und Lübeck in die neue Zeit hinüberzuretten. Der lebhafte Zwischenhandel, welchen die oberdeutschen und rheinischen Städte mit Italien pflegten, ging nach der Entdeckung des Seeweges nach Ostindien fast ganz verloren. Die Gründung des deutschen Zollvereins (1834) hat die schlummernden wirtschaftlichen Kräfte zu neuem Leben geweckt, und die Aufrichtung des deutschen Reiches, das in neuester Zeit auch an die Schaffung eines Kolonialbesitzes ging, hat Deutschland zu einem der wichtigsten Faktoren des Welthandels gemacht.

In enger Verbindung mit Deutschland hat sich trotz der späteren politischen Trennung auch Österreich-Ungarn entwickelt.

Die italienischen Städterepubliken hatten mit ihrer wirtschaftlichen Bedeutung auch vielfach ihre politische Unabhängigkeit eingebüßt. Erst in der neuesten Zeit hat die Einigung des Landes (1859) die Vorbedingungen geschaffen für eine lebhaftere gewerbliche und kommerzielle Thätigkeit.

Die Schweiz hatte sich hauptsächlich als Durchgangsland in dem Handelsverkehr zwischen Deutschland und Italien emporgeschwungen. Die gegenwärtige wirtschaftliche Bedeutung des Landes fußt auf der hochentwickelten Industrie, die sich speciell der Erzeugung hochwertiger Fabrikate zugewendet hat, und auf den außerordentlichen Fortschritten des Kommunikationswesens.

Rußland hat seinem Außenhandel frühzeitig die Richtung nach Asien und dem Orient gegeben und darin seine Rolle unvermindert beibehalten.

Die übrigen Staaten Europas haben ihren Antheil am Welthandel zumeist erst der neuzeitlichen Entwicklung zu verdanken.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über den Handel der älteren Zeit. — John Yeats, Recent and existing commerce. London.

3. Der Welthandel der Gegenwart.

Über die Größe sämtlicher Güterumsätze, welche sich alljährlich auf der Erde vollziehen, läßt sich auch nicht ein annäherndes Bild geben, weil speciell für die Umsätze, die der Binnenhandel aufweist, irgendwelche Anhaltspunkte fehlen. Nur jene Werte lassen sich statistisch erfassen, welche die im Wege des Außenhandels der einzelnen Staaten beförderten Warenmengen betreffen. Fehler und Ungleichmäßigkeiten in der statistischen Erhebung sind auch hier zweifellos vorhanden, können jedoch bei den großen Ziffern, um die es sich handelt, außer Betracht fallen. Diese Werte sind es auch, welche man gewöhnlich als Welthandel vorzuführen pflegt, jedoch ist es gewiß nicht richtig, die Import- und Exportziffern aller Länder zu addieren, nachdem die Ausfuhr eines Landes zugleich als Einfuhr eines anderen erscheinen muß und dieselben Umsätze daher zweimal gezählt werden. Die verhältnismäßig sicherste Grundlage für eine derartige Berechnung bieten die Einfuhrdaten, weil die Waren in der Regel bei der Einfuhr, seltener bei der Ausfuhr zollpflichtig sind und daher das fiskalische Interesse die Erhebung der Einfuhrdaten

im Sinne einer größeren Genauigkeit beeinflußt. Nach den gegenwärtigen Ausweisen der Handelsstatistik stellen sich die gesamten internationalen Warenumsätze in einem Jahre auf mehr als 40 Milliarden Mark. Die Einfuhren und Ausfuhren aller Länder der Erde geben nämlich nach den geographisch-statistischen Tabellen von Juraschek folgendes Bild:

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr	Zusammen
	in Millionen Mark		
1889	38 759	33 879	72 638
1890	39 787	34 456	74 243
1891	40 148	35 076	75 224
1892	38 093	32 450	70 543
1893	37 535	32 590	70 125
1894	37 007	31 754	68 761
1895	38 179	33 369	71 548
1896	39 960	34 247	74 207
1897	41 284	35 752	77 036
1898	43 037	37 811	80 848

Aus dieser Zusammenstellung geht bereits hervor, daß sich die Gesamtziffern für die Einfuhr und Ausfuhr nicht bilanzieren, denn die ersteren stellen sich besonders bei Europa viel höher; aus dem angeführten Grunde dürfen sie jedoch als die richtigeren angesehen werden. Die Entwicklung des Welthandels war in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine sehr rapide; im Jahre 1860 berechnete man ihn nur auf etwa 15 Milliarden Mark und heute auf mehr als das Doppelte. Allerdings war die Progression keine stetige, da verschiedene Krisen und heftige Preisbewegungen die Werte nicht unerheblich beeinflußt haben. Im allgemeinen weisen die Jahre 1873, 1883 und 1891 günstige Ergebnisse auf, während die Jahre 1877, 1886 und 1894 die Tiefpunkte der Entwicklung bezeichnen.

In der gesamten Handelsbewegung Europas gruppieren sich die Länder nach den letztbekannten Handelsausweisen (Specialhandel ohne Edelmetalle) in folgender Weise:

	Einfuhr	Ausfuhr
	Wert in Millionen Mark	
1. Großbritannien (1899) . . .	9700,8	6590,6
2. Deutschland (1899)	5784,0	4368,0
3. Frankreich (1899)	3373,0	3119,3
4. Niederlande (1898).	3052,7	2577,0
5. Rußland (1899)	1926,2	1949,2
6. Belgien (1899)	1808,2	1559,4
7. Österreich-Ungarn (1899) . .	1367,6	1582,4

	Einfuhr	Ausfuhr
	Wert in Millionen Mark	
8. Italien (1899)	1205,3	1145,1
9. Schweiz (1899)	930,1	636,8
10. Spanien (1898)	578,7	735,1
11. Schweden (1898)	523,5	396,6
12. Norwegen (1898)	476,3	270,8
13. Dänemark (1899)	460,5	311,3
14. Türkei (1896/7)	384,5	277,7
15. Rumänien (1898)	311,9	226,6
16. Portugal (1899)	226,7	129,0
17. Finnland (1898)	189,6	144,0
18. Griechenland (1899)	102,5	75,8
19. Bulgarien (1899)	48,2	42,8
20. Serbien (1899)	37,1	52,6

Obwohl die einzelnen Länder je nach ihrer geographischen Gruppierung oft viele Züge ihres wirtschaftlichen Lebens gemeinsam haben, so ist doch jedes Land infolge des eigentümlichen historischen Werdeprozesses seines Staatswesens und der besonderen natürlichen Vorbedingungen ein charakteristisches wirtschaftliches Gebilde.

An der Spitze steht natürlich Großbritannien als Industrie- und Handelsstaat ersten Ranges, obwohl in der neuesten Zeit die aufstrebende Konkurrenz Deutschlands und der Vereinigten Staaten von Amerika der englischen Handelssuprematie manchen Abbruch gethan haben. Für die geringe Fruchtbarkeit des Bodens hat England reichlichen Ersatz gefunden in dem immensen Reichtum an unterirdischen Bodenschätzen. Kohle und Eisen sind die festen Grundlagen jener englischen Industrien, deren Erzeugnisse sich in der ganzen Welt ihr Absatzgebiet erworben haben. Eine starke Säule der beherrschenden Stellung des Inselreiches bildet auch der ausgedehnte Kolonialbesitz, der an Flächeninhalt das Mutterland um das Achtzigfache übertrifft und den König der Briten zum Beherrscher eines Fünftels der gesamten Menschheit macht. Daher auch das Bestreben der Staatsmänner, gegenüber der wirtschaftlichen Expansion anderer Staaten einen Rückhalt zu finden in dem engeren Zusammenschluß der Kolonien an das Mutterland. Aus allen Weltteilen kommen die Rohprodukte und Kolonialwaren auf den englischen Markt, um zum größten Teile im Inlande verarbeitet und in Gestalt fertiger Fabrikate nach allen Richtungen hin exportiert zu werden. Aber auch als Vermittler dieser Rohprodukte für den Bezug der europäischen Kontinentalstaaten spielt der englische Markt eine hervorragende

Rolle. Man kann sagen, daß in dem heutigen Welthandel England noch immer eine ähnliche Funktion versieht wie das Herz für den menschlichen Körper.

In zweiter Linie steht bereits Deutschland, das im deutschen Zollverein seine produktiven Kräfte gesammelt und im neuen deutschen Reiche zu prächtiger Blüte entfaltet hat. In einem Zeitraum von zwanzig Jahren hat sich die auswärtige Handelsbewegung nahezu verdoppelt (1880: 5,8, 1900: 10 Milliarden Mark). An der Spitze der Provenienzländer stehen Großbritannien, welches die Rohstoffe, und Rußland und Österreich-Ungarn, welche die Lebensmittel liefern. Die Ausfuhr besteht zu drei Vierteln aus Fabrikaten; namentlich sind es die Erzeugnisse der hochentwickelten Textil-, Metall- und chemischen Industrie, welche im Welthandel siegreich vordringen.

Im Gegensatze zu England, wo die kommerzielle Entwicklung unbehindert von politischen Ereignissen ihren Weg nahm, wirkten in Frankreich alle Erschütterungen, welche die politische Gestaltung des Landes erfuhr, auch auf die Volkswirtschaft ein; noch in der neuesten Zeit, nach dem unglücklichen Ausgange des Krieges mit Deutschland, wurde die Handelspolitik in den Dienst der Finanzpolitik gestellt. Infolge dieses Mangels an Stabilität nahm dann die Handelsbewegung des Landes nicht jenen Fortgang, wie er bei der günstigen Lage des Landes, dem Reichtum des Bodens und der industriellen Rührigkeit des Volkes zu erwarten gewesen wäre. Importiert werden vor allem Rohprodukte, wie Wolle, Baumwolle, Seide, Steinkohlen, exportiert werden hauptsächlich Fabrikate, die sich durch besondere Formvollendung auszeichnen. Auch in Lebensmitteln, besonders in Wein, Spirituosen und Cerealien ist die Einfuhr bedeutend, trotzdem das Land selbst sehr viel Wein, Obst und Weizen produziert.

Ein seltenes Beispiel dafür, was menschliche Thatkraft trotz der Ungunst der natürlichen Verhältnisse zu leisten vermag, liefert die Schweiz. Das überaus gebirgige, jeden Verkehr hemmende Terrain, der Mangel jeglicher Seeverbindung und die Armut des Landes an Kohlen und Rohprodukten sind sicher keine Industrie und Handel fördernden Vorbedingungen, und dennoch hat sich die Schweiz hierin zu einem tonangebenden Lande emporgeschwungen. Von den landwirtschaftlichen Industriezweigen wurde die Rindviehzucht auf eine hohe Stufe der Entwicklung gebracht; von den Industrien wurden gerade jene eingeführt, deren Fabrikate mehr durch die aufgewendete Arbeit als durch das verwendete Material ihren Wert erhalten. Gegenstand der Einfuhr sind Cerealien, Wein, Kolonialwaren, Baumwolle, Seide und Kohle, Gegenstand der

Ausfuhr hauptsächlich Käse, dann die Erzeugnisse der Stickerei-, Seiden-, Uhren-, Bijouterien-, Maschinen-, Holz- und Strohwaren-Industrie.

Eine überaus rasche Entfaltung aller wirtschaftlichen Kräfte hat sich in Belgien vollzogen, seitdem sich das Land durch die Revolution des Jahres 1830 von Holland getrennt hat. Eine energische Wirtschaftspolitik der Regierung und der außerordentliche Reichtum des Landes an Kohle und Eisen machten Belgien zum industriell tüchtigsten und dichtbevölkertsten Staate auf dem Kontinente. Dazu kommt noch der bedeutende Transitverkehr, welcher dem Wert nach die Höhe des für den Konsum des Landes bestimmten Importes fast erreicht. Importiert werden Lebensmittel, vor allem Getreide, dann Kaffee, lebendes Vieh, Butter, Mehl, Fleisch und Fettwaren, ferner Rohprodukte und Bedarfsartikel der Industrie, wie vegetabilische Spinnstoffe, Bauholz, Harze, Chemikalien, Häute, Mineralien u. s. w. In der Ausfuhr dominieren die vorzüglichen Fabrikate der metallurgischen, Glas- und Textilindustrie.

Im Gegensatz zu den bisher betrachteten wirtschaftlich homogenen Staaten befindet sich Österreich-Ungarn in dem Übergangsstadium vom Agrikulturstaat zum Industriestaat. So dualistisch wie seine Verfassung ist auch seine Volkswirtschaft, indem Ungarn mehr landwirtschaftliche, Österreich dagegen industrielle Produktion betreibt. Das Export-Interesse der Landwirtschaft ist jedoch zum großen Teile geschwunden und die planmäßige Industrieförderung Ungarns läßt bereits den industriellen Charakter des Gesamtstaates nach außen hervortreten. Ein lebhafter Binnenhandel gleicht zunächst die Gegensätze im Innern des Reiches aus. Aber auch der Außenhandel hat je nach der Verkehrsrichtung einen verschiedenen Charakter; gegen den Südosten (Balkanhalbinsel) werden Industrieartikel ausgeführt und Rohprodukte eingeführt, an der West- und Nordwestgrenze (Deutschland, Schweiz) werden dagegen vorwiegend Lebensmittel gegen Industrie-Artikel eingetauscht. Nahezu die Hälfte des gesamten Außenhandels entfällt auf den Verkehr mit Deutschland.

Rußland präsentiert sich in seinem Außenhandel als ausgesprochener Agrikulturstaat. Sowohl der Ackerbau, welcher besonders in den Tscherno-Zem-Gouvernements zwischen der Wolga und dem Dnieper den denkbar günstigsten Boden findet und durch die Besiedlung Sibiriens eine noch größere Verstärkung erfährt, als auch die Forstwirtschaft, die Viehzucht, Jagd und Fischerei liefern reiche Erträgnisse und bilden die Hauptquelle des russischen Nationalreichtums. An der auswärtigen Handelsbewegung partizipieren Groß-

britannien und Deutschland mit den größten Prozentsätzen. Die Ausfuhr besteht aus Lebensmitteln (Cerealien, Geflügeleiern u. dgl.) und Rohprodukten (Flachs, Hanf, Wolle, Bauholz, Naphthaprodukte), in der Einfuhr bilden dagegen die Fabrikate den Hauptposten, obwohl die russische Regierung einzelne Zweige der Industrie durch thatkräftige Maßnahmen zu großer Ausdehnung geführt hat. Vorläufig aber besitzt Rußland in seinem immensen Länderbesitz ein in seiner Aufnahmefähigkeit noch sehr steigerungsfähiges Absatzgebiet, sodaß die industrielle Produktion im Export auch in Zukunft nicht hervortreten dürfte.

Dänemark ist seiner Bodenbeschaffenheit nach Tiefland, das mit Wiesenkultur reich bedeckt ist; daraus erklärt sich die große Bedeutung der dänischen Viehzucht. Mehr als die Hälfte der Ausfuhr besteht denn auch aus tierischen Produkten, nämlich Butter, Schweinefleisch, Schinken, Eier, Speck, Fett und Fleisch; in diesen Artikeln ist Dänemark ein Hauptlieferant des englischen Marktes. Importiert werden Manufaktur-, Metall- und Holzwaren, ferner Kolonialwaren, Kohle und Getreide; diese Waren werden zumeist aus Deutschland, Großbritannien und den skandinavischen Ländern importiert.

Holland zählt unter die ältesten Handelsstaaten und hat wenigstens einen großen Teil seiner ehemaligen kommerziellen Bedeutung bis in die neueste Zeit zu erhalten gewußt. Der holländische Außenhandel fußt aber weniger auf der Produktion und dem Konsum des Landes, sondern trägt mehr den Charakter des Zwischenhandels, zumal der Verkehr des großen Industriegebietes im Rheinland und Westfalen die kürzeste Linie zum Meere durch Holland nimmt. Die eigene Produktion, welche zumeist in Produkten der Viehzucht, Milchwirtschaft, Gartenkultur und Fischerei besteht, erscheint nur zu einem geringen Teile in der auswärtigen Handelsbewegung. Das Gros der Einfuhr bilden Kolonialwaren, Getreide und Mehl, die auf dem Seewege bezogen und dann zu Lande weiter verfrachtet werden.

Die gebirgige Beschaffenheit der skandinavischen Halbinsel hat deren Bewohner frühzeitig auf den Seehandel angewiesen, der auch heute die wichtigste Einnahmequelle abgiebt. Die Ausfuhr Schwedens und Norwegens setzt sich hauptsächlich aus Wald- und Fischereiprodukten zusammen, welche ihren stärksten Absatz in Großbritannien finden. In der Einfuhr dieser Länder erscheinen die für den gewöhnlichen Bedarf nötigen Industrie-Artikel, an deren Lieferung sich zum größten Teil Großbritannien und Deutschland beteiligen, aber auch Kolonialwaren, Kohle und Getreide.

Den stärksten Handelsverkehr unter den südlichen Ländern Europas hat Italien, obwohl es nur noch der Schatten seiner einstigen ruhmvollen Vergangenheit ist. Außer der Seide, welche das Hauptprodukt ist, spielen die Industrie-Artikel keine große Rolle in der Ausfuhr, jedoch deckt die trotz des Mangels an Kohle und Eisen aufstrebende oberitalienische Industrie bereits einen großen Teil des heimischen Bedarfes. Exportartikel sind neben der Seide Wein, Öl, Südfrüchte, Reis, Schwefel u. s. w. Die Einfuhr umfaßt hauptsächlich Getreide, Baumwolle, Kohle, Maschinen, Häute, Holz u. s. w. Der Außenhandel verteilt sich zumeist auf Frankreich, England, Österreich-Ungarn, Deutschland, die Schweiz.

Den auswärtigen Handelsverkehr der pyrenäischen Halbinsel charakterisiert der Austausch der südländischen Rohprodukte gegen Getreide und Fabrikate, da die inländische Industrie dem Bedarfe nicht genügt. Spanien exportiert Wein, Rosinen, Südfrüchte, Olivenöl, Kork u. s. w., ferner die Rohprodukte seines Bergbaues und bezieht allerlei Industrieartikel vorwiegend aus Frankreich und England. Der wichtigste Ausfuhrartikel Portugals ist der Wein. Das Verhältnis der Ausfuhr zur Einfuhr ist ein noch ungünstigeres als bei Spanien.

Am meisten zurückgeblieben ist die wirtschaftliche Entwicklung der Länder der Balkanhalbinsel: Türkei, Rumänien, Serbien, Bulgarien und Griechenland. Ihr Handelsverkehr richtet sich hauptsächlich nach Westeuropa. Die Einfuhr umfaßt namentlich die Erzeugnisse der Textil-, Metall-, Thon-, Glas-, Leder- und Papierindustrie und Kolonialwaren. Ausfuhrartikel der drei Donaustaaten sind Cerealien, Vieh und Häute; Griechenland exportiert Korinthen, Erze, Oliven, Tabak, Schwämme und Feigen, die Türkei Getreide, Häute, Obst und Südfrüchte, Baumwolle, Seide, Opium und Tabak.

In Amerika nehmen folgende Staaten den größten Anteil am Welthandel:

	Einfuhr Wert in Millionen	Ausfuhr Mark
Vereinigte Staaten (1898/9) . .	3018,4	5212,9
Kanada (1898/9)	635,8	675,4
Argentinien (1899)	467,6	739,6
Brasilien (1899)	—	527,2
Chile (1899)	425.2	672,4
Mexiko (1897/8)	174,4	257,9
Uruguay (1898)	107,9	131,8
Peru (1899)	37,5	61,4
Costarica (1898)	18,1	22,6

Die mächtigste Entfaltung aller wirtschaftlichen Kräfte haben die Vereinigten Staaten von Amerika aufzuweisen, welche sich im Laufe eines Jahrhunderts zum zweitgrößten Handelsstaat der Welt aufgeschwungen haben und bei der außerordentlichen Produktivität des Bodens und dem ausgebildeten Kommunikationswesen noch einer großen Zukunft entgegensehen. Baumwolle, Getreide, Tabak, Petroleum und Edelmetalle sind die wichtigsten Produkte, welche sie dem Welthandel liefern, doch treten auch bereits die industriellen Erzeugnisse in erfolgreiche Konkurrenz. Central- und Südamerika kommen hauptsächlich für Kaffee, Kakao, Zuckerrohr, feine Hölzer, Droguen und Fleischprodukte in Betracht.

Die hervorragendsten Handelsgebiete Asiens sind:

	Einfuhr in Millionen	Ausfuhr Mark
Britisch-Indien (1899/1900)	961,6	1402,0
China (1899)	812,6	601,1
Niederländ.-Indien (1898)	305,7	370,3
Japan (1898)	440,8	429,8
Ceylon (1898/99)	117,5	114,1

In Asien ragen in kommerzieller Hinsicht die europäischen Kolonien hervor, vor allem Britisch-Indien, dann Straits-Settlements, Niederländisch-Indien, Ceylon u. s. w., welche die wichtigsten Kolonialprodukte Südasiens in den Handel bringen und dafür von Europa, hauptsächlich von England, mit den europäischen Industrie-Erzeugnissen versorgt werden. Von unabhängigen Staaten spielen China und Japan die größte Rolle, welche zwei wichtige Welthandelsartikel produzieren: Seide und Thee.

Australien und Oceanien zählen folgende kommerziell wichtige Ländergebiete:

	Einfuhr Wert in Millionen	Ausfuhr Mark
Neusüdwales (1899)	447,2	479,4
Viktoria (1899)	259,0	271,4
Südaustralien (1899)	137,6	167,8
Neuseeland (1899)	174,8	171,2
Queensland (1898)	122,5	221,5
Hawaii (1898)	80,1	95,0

Auch Australien ist durch britische Kolonisation auf die heutige Entwicklungsstufe gelangt, hat aber andrerseits im Vereine mit Britisch-Indien wesentlich zu dem Reichtum und der Macht Englands

beigetragen. Für den Welthandel sind namentlich die australischen Produkte der Viehzucht (Schafwolle u. s. w.) und der Metallgewinnung (Gold) von Bedeutung.

Am geringsten ist noch Afrika an der internationalen Handelsbewegung beteiligt; von einzelnen Gebieten sind zu nennen:

	Einfuhr	Ausfuhr
	Wert in Millionen Mark	
Algier (1899)	223,4	200,4
Kapkolonie (1898)	232,4	358,6
Egypten (1899)	237,4	318,5
Natal (1899)	107,2	61,5
Tunis (1899)	44,6	39,5
Kongostaat (1899)	17,9	28,9
Deutsches Schutzgebiet in Südwestafrika (1899)	8,9	1,4
Tripolis (1899)	7,4	8,1

In Afrika kommen für den Welthandel in erster Linie die von Europa aus kolonisierten Küstenstriche in Betracht; die größten Fortschritte weist die nördliche Küste und die Südspitze des Erdteils auf.

Die absoluten Ziffern über den Außenhandel der einzelnen Staaten ermöglichen bei der Verschiedenartigkeit des territorialen Umfanges und der Bevölkerungsdichte der einzelnen Staaten noch kein sicheres Urteil über die kommerzielle Entwicklung des betreffenden Landes. Dies wird am einfachsten dadurch erzielt, daß man den Anteil berechnet, welcher von dem Außenhandel auf den Kopf der Bevölkerung entfällt. Gewisse kleine Fehler nimmt man dabei freilich mit in den Kauf, weil die statistischen Erhebungen in den einzelnen Ländern nicht gleichartig und die Resultate daher nicht streng vergleichbar sind. Immerhin sind die Unterschiede in der Intensität der Handelsbethätigung der einzelnen Länder ganz außerordentlich große, wie dies die folgende Übersicht zeigt, welcher die letzten Volkszählungsergebnisse und die letzten Ziffern der Handelsstatistik zu Grunde gelegt worden sind:

	Bevölkerung	Einfuhr pro Kopf d. Bevölkerung in Mark	Ausfuhr pro Kopf d. Bevölkerung in Mark
Niederlande	5 103 353	598,6	505,3
Schweiz	3 327 336	281,9	193,0
Belgien	6 744 532	269,9	232,7
England	40 909 925	237,2	161,1
Deutschland	56 345 014	102,7	77,6
Frankreich	38 745 000	87,2	80,6

	Bevölkerung	Einfuhr pro Kopf d. Bevölkerung in Mark	Ausfuhr
Vereinigte Staaten v. N.-A. . .	76 304 799	39,5	68,3
Italien	31 573 582	38,5	36,6
Österreich-Ungarn	45 310 835	30,2	34,7
Rußland, europ., ohne Finnland . .	103 631 340	18,6	18,8
Japan	43 760 764	10,1	9,8

Bei dieser Zusammenstellung fällt vor allem auf, daß die kommerzielle Bedeutung der genannten Handelsstaaten fast im umgekehrten Verhältnisse zu ihrer Bevölkerungszahl steht. An der Spitze befinden sich Holland, die Schweiz und Belgien, bei denen allerdings der Umstand berücksichtigt werden muß, daß der Verkehr nicht bloß durch den Eigenhandel, sondern in hohem Grade durch den internationalen Zwischenhandel alimentiert wird. Immerhin ist der Umstand, daß Holland nahezu das Sechsfache und die Schweiz beinahe das Dreifache dessen ausweist, was in Deutschland auf den Kopfanteil entfällt, sehr beachtenswert. Bei Österreich-Ungarn, Rußland und den Vereinigten Staaten muß die ungleiche kulturelle Höhe der verschiedenen Landesteile berücksichtigt werden, welche das Gesamtresultat in ungünstiger Weise herabdrückt.

Litteratur: Deutsches Handelsarchiv. Zeitschrift für Handel und Gewerbe, herausgegeben im Reichsamt des Innern. Berlin. — Das Handelsmuseum, Zeitschrift, herausgegeben vom k. k. österr. Handelsmuseum. Wien. — Statesmans Yearbook. London 1900.

Erſter Teil.

Innere Handelspolitik.

I. Betriebsformen des Handels.

1. Großhandel und Kleinhandel.

Der Gegensatz zwischen Großhandel und Kleinhandel spielt in der heutigen Volkswirtschaft eine große Rolle, erfährt jedoch eine etwas andere Auffassung als der viel ältere Gegensatz zwischen Großindustrie und Kleingewerbe. Während bei einem gewerblichen Unternehmen die Größe und Vollkommenheit des Betriebes für dessen Einreihung unter die beiden Kategorien maßgebend ist, kennzeichnet man mit den Worten Großhandel und Kleinhandel nach dem gewöhnlichen Sprachgebrauche einen Unterschied nach dem Mengenverhältnis, in welchem die Ware zum Verkauf kommt, und nach der Beziehung zum letzten Konsumenten. Der Großhandel setzt die Waren nur in großen Quantitäten ab und liefert sie nicht für den unmittelbaren Verbrauch, sondern dem Kaufmanne zum Wiederverkauf oder einem Produzenten zur weiteren Verarbeitung. Der kleine Kaufmann, der für die Kunden seines Ortes hunderte von verschiedenen Artikeln feilhalten muß, kann den Kaffee nicht in Brasilien oder den Thee in China kaufen, sondern muß sich an ein diesen Artikel führendes Importhaus wenden, das sich seinerseits wieder nicht mit dem pfundweisen Verkauf befassen kann. Ebenso hat der Schafwollwarenfabrikant nicht die Möglichkeit, das erforderliche Quantum an Rohstoffen bei den einzelnen Züchtern aufzukaufen, auch er wendet sich an den Großhandel. In diesem Falle ist der Kaufmann und Industrielle zwar auch Konsument, er bezieht aber die Ware nicht für den unmittelbaren Verbrauch, er ist nicht der eigentliche, der letzte Konsument. Der Kleinhandel hat dagegen die Aufgabe, die Ware für den unmittelbaren Verbrauch herzurichten, sie in kleine Mengen zu zerteilen und den Verkehr mit dem letzten Konsumenten zu vermitteln. Es wäre zweifellos korrekter,

diese beiden Arten des Handels als Engros-Handel und Detail-handel zu bezeichnen, wobei der erstere den Absatz an Wieder-verkäufer und zur Weiterverarbeitung der Waren, der letztere den Absatz gebrauchsfertiger Ware an das konsumierende Publikum bedeuten würde. Die französische Sprache unterscheidet einen commerce en gros und en détail und die englische zwischen wholesale und retail. Dementsprechend sind auch in Frankreich die marchands grossiers von den marchands en détail oder négociants und in England die merchants von den shopkeepers getrennt. Im Deutschen spricht man gewöhnlich vom Kaufmann ohne Rücksicht darauf, welcher der beiden Gruppen von Unternehmern derselbe ange-hört. Der früher übliche Ausdruck Krämer hat vielfach eine üble Nebenbedeutung erhalten und bezeichnet höchstens noch jene Detail-händler, welche mit geringfügigen Mengen von Artikeln des ge-wöhnlichen Lebensbedarfes Handel treiben.

Würde man richtiger Weise den Handel nach der Art und Richtung seines Absatzes in Engroshandel und Detailhandel trennen, dann könnte man die Ausdrücke Großhandel und Kleinhandel auf die Größe des Betriebes anwenden und käme dadurch zu einer viel schärferen Begriffsbestimmung für einige wichtige Erscheinungen des wirtschaftlichen Lebens. Es ist wohl richtig, daß der Detailhandel seiner Natur nach vorwiegend kleine Betriebe umfaßt, während sich in den Dienst des Engros-Handels zumeist kapitalkräftige Groß-betriebe stellen, aber gerade die neueste Entwicklung beweist immer mehr, daß sich Detailhandel und Kleinhandel keineswegs begrifflich decken. Die Warenhäuser und Großmagazine, die Konsumvereine u. s. w. sind oft Großbetriebe im vollsten Sinne des Wortes, und doch gehören sie dem Detailhandel an, weil sie zwar im großen ein-kaufen, aber doch nur in verhältnismäßig kleinen Mengen an den letzten Konsumenten verkaufen. Der Detailhandel erfüllt seine wirt-schaftliche Funktion nach wie vor, der Kleinhandel aber, wenn wir unter demselben nur die kleinen Betriebe verstehen, ist auf manchem Gebiete in einem augenfälligen Niedergange begriffen, da er die Konkurrenz des Großbetriebes auf die Dauer nicht aushält.

Der Großhandel hat sich mit den Fortschritten des modernen Verkehres außerordentlich entwickelt und ist einer der wichtigsten Träger desselben geworden. Er zieht bestimmte Welthandelsartikel aus all den großen Adern und feinen Äderchen, in welche sich die Produktion auf der Erde verteilt, an sich, schafft die für die billigste Art der Beförderung in ganzen Schiffsladungen und Eisenbahn-

waggons nötige Konzentration der Warenmassen, organisiert für diese Artikel Specialmärkte, auf denen sich die gesamte Nachfrage zusammenfindet, und verteilt die Mengen wieder in alle Kanäle nach dem jeweiligen Bedarf. Auf diese Weise sind Liverpool für Baumwolle, Lyon für Seide, Riga für Flachs, Glasgow für Eisen u. s. w. die großen Zentren für ganz specielle Waren geworden. Es hat sich eine Art von internationaler Arbeitsteilung ausgebildet, welche den Bezug aus den entferntesten Produktionsgebieten ermöglicht, einen Ausgleich zwischen denselben herbeiführt und namentlich ungünstige Resultate eines Gebietes nicht so scharf zur Geltung kommen läßt. Daß der Großhandel die bedeutenderen Handelsplätze, namentlich aber die Hafenplätze bevorzugt, erklärt sich eben daraus, daß dort im Wege des Schiffsverkehrs große Warenmassen zusammenströmen, die durch fachkundige Leute weiter geleitet werden müssen.

Dem Großhandel kommen alle Vorteile des Großbetriebes zu gute. Wir finden in ihm eine weitgehende berufliche und technische Arbeitsgliederung, welche die das Einheitsquantum der Ware belastenden Spesen und Vermittlungsgebühren auf ein Minimum herabdrückt. Der Kapitalsbedarf ist zwar an und für sich groß, der Umschlag aber ist ein viel rascherer. Ferner ist ihm der Umstand günstig, daß ihm als Gegenkontrahenten nur Kaufleute und Industrielle gegenüberstehen, welche mit ungefähr gleicher Erfahrung und Warenkenntnis die geschäftlichen Operationen eingehen. Das bewirkt eine gewisse Leichtigkeit und Sicherheit des Geschäftsverkehres, weil sich dieser im Rahmen von einheitlichen und allgemein bekannten Usancen abspielt. Die massenhaften Umsätze und die Verbindungen mit allen Teilen der Welt ermöglichen eine Preisbildung, die sich der jeweiligen wirtschaftlichen Lage am besten anpaßt; lokale Ereignisse und Einflüsse werden paralysiert oder abgeschwächt durch den Weltmarkt.

Der Großhandel leistet aber auch wesentliche Dienste jenem Lande und Volke, welches ihn betreibt. Er beeinflußt durch das Einströmen der von anderen Nationen erhobenen Vermittelungsgebühren die Wirtschaftsbilanz des Landes in günstigem Sinne, er giebt die Mittel für weitreichende vaterländische Unternehmungen oder stellt sich mit gewohntem Mute selbst an die Spitze, er behält auch unter allen Umständen ein gewichtiges Interesse an der friedlichen Gestaltung der politischen und socialen Verhältnisse daheim und anderwärts. Gegen den Großhandel oder, richtiger gesprochen, den Engroshandel richten sich denn auch nicht die Klagen, welche aus den Kreisen des Kleinhandels immer schärfer und schärfer herausklingen.

Der Detailhandel ist von vornherein in einer schwierigeren Stellung. Er liefert die Ware in zerkleinerten Mengen für den täglichen Bedarf und ist daher das letzte Glied in der wirtschaftlichen Kette zwischen dem Produzenten und dem eigentlichen Konsumenten. Der einzelne Haushalt ist nicht in der Lage, sich für jeden einzelnen Bedarfsartikel größere Vorräte anzulegen, weil ihm das Kapital hierzu, ein verfügbarer Lagerraum und schließlich auch das Verständnis für die Konservierung der Ware abgeht. Während es nun der Großkaufmann nur mit geschäftsgewandten Branchegenossen zu thun hat, tritt der Detailhändler in Verkehr mit dem weniger geschäftskundigen Publikum. Er dient nicht nur seinem Bedürfnisse, sondern noch öfter seiner Bequemlichkeit und muß sich all den Wandlungen fügen, welche ihm Veränderungen in der Geschmacksrichtung auferlegen. Ja er wird sogar gezwungen, durch ausgiebige Kreditgewährung die ungünstige ökonomische Lage seiner Kunden mitzutragen, während der Großbetrieb an dem Prinzip der Barzahlung und festen Preise festhält. Der Großkaufmann disponiert über die Warenmengen, solange sie sich noch in schwimmender Ladung oder in zollfreier Niederlage befinden, der Detailhändler muß aber von allen beliebigen Artikeln ein ständiges Lager halten, welches ihm oft unter der Hand verdirbt oder entwertet wird.

Vielumstritten ist die Frage nach der Preisbildung unter dem Einflusse des Detailhandels. Insbesondere wird häufig behauptet, daß sich jeder Preisaufschlag im Engroshandel im Detailhandel potenziert, ein Sinken der Engrospreise aber nicht eine entsprechende Preisminderung im Detailhandel im Gefolge hat. Bis zu einem gewissen Grade ist diese Behauptung gewiß richtig, weniger richtig sind dagegen die daran geknüpften Schlußfolgerungen. Es ist vor allem gar nicht möglich, daß die Kleinhandelspreise alle Schwankungen mitmachen, denen ein Artikel auf dem Weltmarkte ausgesetzt ist, schon deshalb nicht, weil die Preisveränderungen, auf das im Detailhandel übliche Quantum berechnet, nur Bruchteile der kleinsten Münze ausmachen würden. Daß der Detailhändler bei einem etwaigen Preisfalle die alten Preise hält, solange es geht, kann man ihm nicht übelnehmen, da ihm ja im Falle etwaiger Vorräte die niedrigen Preise auch nicht sofort zu gute kommen. Gegen eine allzu große und dauernde Differenz zwischen den Großhandels- und Kleinhandelspreisen schützt meistens die gegenseitige scharfe Konkurrenz. Andrerseits läßt sich eine Preiserhöhung dem geschäftsunkundigen Publikum gegenüber nur schwer durchsetzen, wie ja überhaupt dieses Publikum

das Bestreben hat, zu gewohnten Preisen zu kaufen. Wenn sich also der Detailhandel nicht schnell genug dem Wechsel der Großhandelspreise anpaßt und eine gewisse Stetigkeit in der Preisbildung herbeiführt, so kommt er darin zweifellos ebenfalls einem Bedürfnisse des für ihn maßgebenden Konsumenten entgegen.

In neuester Zeit hat man sich mit der Lage des Kleinhandels näher beschäftigt, weil wiederholte Klagen über dessen Bedrängnis die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf diesen Gegenstand gelenkt haben. Man wäre für den ersten Augenblick versucht, den Kampf des Kleinhandels dem viel älteren Kampfe des Kleingewerbes gegen die Großindustrie gleichzustellen und anzunehmen, daß der Großbetrieb nun auch auf kommerziellem Gebiete den Siegeslauf beginnt, den er auf dem gewerblichen zum größten Teile vollendet hat. Die Analogie trifft aber in einigen wesentlichen Punkten nicht ganz zu. Vor allem muß festgestellt werden, daß die Gegnerschaft des Kleinhandels den Großhandel ganz unberührt läßt und im Bereiche des Detailhandels selbst bleibt. Die wirtschaftlichen Erscheinungen, durch welche sich der Kleinhandel hauptsächlich bedrängt fühlt, lassen sich wie folgt präzisieren: 1. die Standesüberfüllung, 2. das Entstehen des Großbetriebes im Detailhandel, 3. die intensive Konkurrenz des Wanderhandels.

Daß sich die Zahl der Konkurrenten im Detailhandel über die Bedürfnisse des Konsums hinaus vermehrt und dadurch die Rentabilität der bereits vorhandenen Geschäfte stetig herabgedrückt wird, ist nicht zu leugnen. Dies rührt davon her, daß der Zugang zu gewissen Zweigen des Detailhandels leichter ist als in irgend einem anderen Berufe; der Handel mit Viktualien, Papierwaren und dergl. kann ohne Aufwand eines größeren Kapitals und ohne besondere kaufmännische Vorkenntnisse betrieben werden. Der Detailhandel bildet auf diese Weise das große Reservoir, welches alle Existenzen aufnimmt, die in anderen Berufen gescheitert sind oder nicht rasch genug zur Selbständigkeit gelangen konnten. Der pensionierte kleine Beamte eröffnet ein Detailgeschäft, um während des Ruhestandes eine leichte Beschäftigung und einen Nebenerwerb zu finden, der Gewerbetreibende, den der Großbetrieb in seinem Gewerbe nicht mehr bestehen ließ, wird Händler in jenen Artikeln, die er früher selbst erzeugte und nun von der Fabrik bezieht, alleinstehenden Witwen eröffnet sich im Detailhandel eine der wenigen für sie möglichen Erwerbsquellen, ja auch der kaufmännisch gebildete junge Mann wagt sich viel früher an ein selbständiges Unternehmen heran, weil er dazu nicht besonderer

Mittel bedarf und seine Tüchtigkeit praktisch sofort erproben kann. So ergiebt sich denn die vom allgemeinen wirtschaftlichen Standpunkte nichts weniger als erfreuliche Thatsache, daß die gelernten Kaufleute von einem ungeheueren Prozentsatz ungelernter Kaufleute umgeben sind, ja daß an manchen Orten die Zahl der ungelernten Kaufleute eine weit größere ist als die der gelernten.

Einen weiteren Druck übt namentlich seit den zwei letzten Dezennien der Großbetrieb im Detailhandel, der sich in verschiedenen Formen äußert, die hier noch zur Behandlung kommen. Es sind dies die Großmagazine, Warenhäuser und Bazare, welche infolge der großen Umsätze den Einkauf vorteilhafter bewerkstelligen und die Verkaufspreise niedriger ansetzen können, dem Konsumenten große Auswahl und die Bequemlichkeit bieten, den Bedarf in verschiedenen Artikeln gleichzeitig decken zu können. Durch direkten Versand und Errichtung von Niederlagen läßt sich der Wirkungskreis dieser Riesengeschäfte ins ungemessene erweitern. Hierher gehören auch die Konsumvereine, welche den Mitgliedern durch den Einkauf im großen besondere Vorteile bieten können u. s. w. Begünstigt wurde diese Entwicklung durch die Änderung der Branchenorganisation, welche im Laufe der Zeit im Handel eingetreten ist. Früher wurde die Branchenteilung nach dem Rohstoffe und der Bearbeitungsart vorgenommen; es gab specielle Eisen-, Papier-, Kolonial-, Manufakturwarengeschäfte u. s. w., für deren Betrieb eine besondere Fach- und Warenkenntnis nötig war. Jetzt ist mehr der Gebrauchszweck der Ware hervorgetreten und danach gliedern sich die Geschäfte in Handlungen mit Haus- und Küchengeräten, Bureauartikeln, Wohnungseinrichtungen, Delikatessen u. s. w., in welchen der Verkauf weniger Fachkenntnisse erfordert und fast automatisch vor sich geht.

Ein weiterer Nachteil kommt von der „kleinen" Konkurrenz, dem Wanderhandel in seinen verschiedenen Formen, wie Hausierhandel, Wanderlager, Detailreisen u. s. w. Die ortsansässigen Geschäfte, welche alle Lasten und Beschränkungen im Betriebe ertragen müssen, die den seßhaften Kaufmann treffen und zwar wegen der leichteren Kontrolierbarkeit auch wirksam treffen, fühlen eine gewisse Ungleichheit in der Behandlung gegenüber dem Hausierer und Reisenden, welcher sich diesen Lasten und Beschränkungen leichter entziehen kann, zudem aber den Vorteil einer viel intensiveren Konkurrenz genießt, weil er die Konsumenten selbst aufsucht, während das stehende Geschäft auf den Besuch des Konsumenten warten muß.

Diese auf den Detailhandel von allen Seiten, aus dem eigenen

Stande, vom Großbetriebe und von der kleinen Konkurrenz eindrängenden Mißverhältnisse haben auch die Vertriebsweise vielfach geändert, d. h. verschlechtert. Die einzelnen Geschäfte unterbieten sich vor allem und entwickeln eine Preisschleuderei, welche auf Kosten der Qualität und des soliden Geschäftsverkehres geht. Für Reklame und prunkvolle Schaufensterdekorationen müssen unverhältnismäßig große Summen ausgegeben werden, weil nur der Rührigste Sieger bleibt. Daraus resultieren dann vielfach jene Mißstände, welche man unter dem Namen „unlauterer Wettbewerb" zusammenfaßt. Durch Ankündigung von Ausverkäufen, von wirklichen oder fingierten Notverkäufen u. s. w. soll der Anschein eines besonders günstigen Angebotes erweckt werden. Weiter sucht der Kaufmann seinen Kunden dadurch entgegenzukommen, daß er ihnen Kredit gewährt; dieses Borgunwesen hindert ihn aber seinerseits, den Zahlungsverpflichtungen an die liefernden Großhändler und Fabriken pünktlich nachzukommen und jener Begünstigungen teilhaftig zu werden, welche bei Barzahlungen gewährt werden. Nur eine andere Form des Borgunwesens sind die zahlreichen Abzahlungs- und Ratengeschäfte, welche es dem Minderbemittelten ermöglichen sollen, sich durch wöchentliche oder monatliche Teilzahlungen in den Besitz einer sonst schwer erreichbaren, häufig aber unnötigen Ware zu setzen.

Dazu kommt noch, daß das Gebiet des Detailhandels eine stetige Einschränkung dadurch erfährt, daß die Produzenten immer mehr und mehr in direkte Verbindung mit den letzten Konsumenten treten und dadurch den Zwischenhandel ausschalten. Die großen Fabriken sehen sich häufig gezwungen, im Interesse der Rentabilität ihres Betriebes oder auch im Interesse der Repräsentation in den großen Städten selbständige Niederlagen von Erzeugnissen der eigenen Fabrik zu errichten, die sogenannten Kommissionslager. Diese werden überall möglich sein, wo die Nachfrage nach dem betreffenden Artikel so groß und so einheitlich ist, daß ein Specialgeschäft davon existieren kann und nicht Sorten und Qualitäten geführt werden müssen, die eine Fabrik allein nicht erzeugen kann.

Man kennt und versucht bereits verschiedene Mittel zur Abhilfe gegen die Notlage des Kleinhandels. Zunächst glaubt die Kaufmannschaft selbst ein wirksames Radikalmittel in der Forderung nach dem Befähigungsnachweis zu erblicken. Der Befähigungsnachweis solle es verhindern, daß der Kleinhandel die Zufluchtsstätte für alle in anderen Berufen unfähigen Existenzen bildet, man erwartet von ihm, daß er die Intelligenz und das Standesbewußtsein der Kaufleute heben und

dadurch auch das Mittel sein werde, die im Handelsverkehre immer stärker hervortretenden Mißbräuche, die auf Fälschung und Übervorteilung gerichteten Manipulationen und die ungesunden Kreditverhältnisse zu beseitigen. Der Nachweis müßte sich auf die Absolvierung einer entsprechenden allgemeinen oder kaufmännischen Schulung und einer bestimmten Lehr- und Gehilfenzeit in einem Handelsgewerbe, Fabrikkomptoir u. s. w. beziehen. Über die Art der praktischen Durchführung einer solchen Maßnahme herrscht noch große Unklarheit, da dieselbe bisher noch von keinem Staate ergriffen wurde, und vorläufig auch nichts darüber verlautet, daß irgend ein Staat Vorbereitungen hierzu trifft. Es wären hierbei wichtige Vorfragen zu lösen, so z. B., ob der Befähigungsnachweis ein einheitlicher, oder nach Branchen verschiedener sein soll, ob nicht die Händler mit Artikeln des täglichen Lebensbedarfes, wie Milch, Butter, Käse, Obst und Gemüse, als freie Handelsgewerbe auszunehmen wären, ob auch der Großhandel einzubeziehen wäre, welche Modifikation bezüglich der Gesellschaftsunternehmungen platzgreifen müßte u. s. w. Vom wirtschaftlichen Standpunkte müßte darauf Bedacht genommen werden, daß die Existenzen, denen durch die Forderung des Befähigungsnachweises der Zugang zum Detailhandel versperrt wird, einen neuen Erwerb suchen und auch finden werden, der sie dann unter Umständen doch wieder mit den gelernten Kaufleuten in Konkurrenz bringt.

Die auf dem Wege der Gesetzgebung möglichen Maßnahmen gegen die Großmagazine, Warenhäuser, Versandgeschäfte und Konsumvereine, gegen den Wanderhandel in seinen verschiedenen Formen, ferner Beschränkungen aus dem Titel des unlauteren Wettbewerbes erfahren eine Besprechung an anderer Stelle. Der Kleinhandel ist aber auch auf den Weg der Selbsthilfe gelenkt worden, und zwar in einigen Ländern (England, Deutschland) nicht ganz ohne Erfolg.

Vor allem können sich die Kleinkaufleute die Vorteile des Großbetriebes dadurch aneignen, daß sie sich genossenschaftlich organisieren. Der Mangel an Betriebskapital, die Unmöglichkeit des direkten Einkaufes an der billigsten Quelle, die durch Kreditbenutzung hervorgerufene Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten, der Mangel an Sachkenntnis und die Unmöglichkeit der Ausnutzung günstiger Konjunkturen, alle diese Mängel lassen sich beseitigen, wenn sich die Genossen einer Branche zusammenschließen und den Einkauf bestimmter Waren auf gemeinsame Rechnung vollziehen. Eine Einkaufsgenossenschaft ermöglicht es auch dem einzelnen Kaufmann, im großen und gegen Barzahlung zu kaufen, Lager zu halten u. s. w., läßt ihm

aber zugleich dadurch, daß sie den Verkauf nicht centralisiert, völlig freien Spielraum zur Bethätigung seiner besonderen Geschäftskenntnis und persönlichen Tüchtigkeit. Unter Umständen können derartige Einkaufsgenossenschaften allerdings eine zweischneidige Waffe werden, weil sie nur mit großen Häusern Geschäftsverbindungen anknüpfen und dadurch die kleineren Produzenten, namentlich aber die Zwischenhändler umgehen.

Einen weiteren Schritt auf dem Wege der Selbsthilfe bedeutet es, wenn nicht bloß der Einkauf, sondern auch der Verkauf centralisiert wird, wenn also mehrere Detailliſten auf genossenschaftlicher Grundlage ein Warenhaus errichten. Dann wird die Konkurrenz der Großmagazine mit völlig gleichen Mitteln bekämpft, vorausgesetzt, daß das Solidaritätsgefühl der einzelnen Genossenschaften stark genug ist, um die Leitung einheitlich und thatkräftig wirken zu lassen. Derartige genossenschaftliche Warenhäuser sind namentlich in Amerika, vereinzelt aber auch in Deutschland (Hamburg) begründet worden. Die Errichtung von Centralgenossenschaftskassen, wie sie in Preußen und Bayern zur Erleichterung des Kredits bestehen, kann der Verbreitung des Gedankens der genossenschaftlichen Hilfe nur förderlich sein.

In der Vereinigung liegt auch ein sehr wirksames Mittel zur Sanierung des Geschäftsverkehres. Einige Fachvereine haben es beispielsweise durchgesetzt, daß die Lieferanten nicht an solche Geschäfte verkaufen, welche systematisch die Schleuderkonkurrenz betreiben. Zuweilen wurden Industrielle, welche an Bazare, Versandgeschäfte u. s. w. verkauften, von den vereinigten Detailhändlern mit der Sperre belegt. Der Stettiner Einkaufsverein hat den durch seine Mitglieder in Verkehr gebrachten Kakao, um der riesigen Reklame eines fremden Unternehmens entgegenzuwirken, mit einer eigenen Marke, der „Schutzmarke des Vereins Stettiner Kaufleute" bezeichnet und damit gute Aufnahme gefunden. Zweifellos könnten derartige Vereinigungen auch durch Aufklärungen in der Presse schwindelhaften Anpreisungen mit gutem Erfolge entgegentreten; in deutschen Blättern findet man bereits Beweise hierfür. Es ist nicht mit Unrecht darauf hingewiesen worden, daß das bloße Klagen über die erdrückende Konkurrenz der Warenhäuser lediglich dazu beigetragen hat, diesen eine willkommene Reklame beim Publikum zu bereiten.

Einen Hauptübelstand bilden die trostlosen Kreditverhältnisse, und zwar in doppelter Richtung: einerseits im Verkehre des Detailkaufmannes mit dem Lieferanten und Industriellen, andererseits im Verkehre mit der Kundschaft. Der Detailhändler ist nicht gewohnt,

die Zahlung der bezogenen Ware zu einem bestimmten Zeitpunkte und innerhalb einer angemessenen Frist zu leisten. Er entschließt sich zumeist erst nach sechs Monaten zur Zahlung oder giebt erst nach Ablauf dieser Frist ein Dreimonatsaccept; in Österreich gehören sogar zwölfmonatliche Respiros nicht mehr zu den Seltenheiten. Das hat zur Folge, daß die Lieferanten einen bedeutenden Teil ihres Kapitals in offenen Buchforderungen festgelegt haben und diese eine Last bilden, die sich schließlich auch auf den Preis des Produktes überwälzt. Würde die Geschäftswelt sich entschließen können, innerhalb Monatsfrist zu zahlen, wie dies in Frankreich üblich ist, oder den Lieferanten durch Ausstellung einer Tratte in die Lage versetzen, über die erst später fälligen Beträge zu verfügen, so würde der Detailhändler bedeutenden Rabatt und Skonto genießen können und auch vom wirtschaftlichen Standpunkte wäre der raschere Umschlag des Kapitals nur zu begrüßen, weil man billiger produzieren kann, wenn man rascher verkauft.

Eine Besserung der Verhältnisse haben die Vereine „Kreditreform" angebahnt, welche eine internationale Vereinigung von Industriellen und Kaufleuten zum Schutze gegen schädliches Kreditgeben darstellen und sich am 28. August 1882 in Mainz zu einem Verbande konstituierten. Bis Juni 1888 beschränkte sich der Verband auf Deutschland, dehnte aber unterdessen seine Organisation auch auf Österreich-Ungarn, die Schweiz, Holland, England, Schweden und Dänemark aus. Der Verband zählt gegenwärtig nahezu 400 Vereine mit ca. 70000 Mitgliedern und außerdem zahlreiche Filialen in den wichtigsten Ländern. Die Aufgabe der Vereine besteht hauptsächlich in der Pflege eines weitverzweigten Auskunftswesens, in der Verringerung der den Mitgliedern entstehenden Verluste durch gemeinsames Vorgehen gegenüber den Schuldnern bei eintretenden Insolvenzen und Konkursfällen, der Hereinbringung zweifelhafter Außenstände, insbesondere aus dem Auslande, in der Bestellung von in- und ausländischen Anwälten u. s. w. Im Jahre 1899 wurden durch den Verband 1,6 Millionen schriftliche Auskünfte erteilt und 13,5 Millionen K. Außenstände eingemahnt, von denen auf bloße Mahnung 6,1 Millionen K. eingegangen sind. In Italien hat sich im Jahre 1900 die Unione commercianti in manifatture mit dem Sitze in Mailand gebildet, welche in erster Linie den Zweck verfolgt, das Interesse jedes einzelnen Mitgliedes bei Fallimenten, Zahlungseinstellungen und Moratorien kräftigst zu vertreten.

Eine bedeutsame Neuerung hat die österreichisch-ungarische Bank

im Jahre 1900 vorgenommen, indem sie den Beschluß faßte, nicht-acceptierte Tratten von dreimonatlicher Umlaufzeit bis zum Betrage von 3000 K. per Appoint zu skomptieren. Damit wird dem Industriellen oder Großkaufmann die Möglichkeit geboten, über seine offenen Außenstände geraume Zeit vor Fälligkeit derselben in vollkommen loyaler Weise zu verfügen, indem er seine Forderung in einer Tratte ausschreibt, diese dem Bezogenen avisiert und sie sodann in Umlauf setzt.

Es ist jedoch nicht immer die Schuld des Kleinkaufmannes, wenn er seine Zahlungsverpflichtungen so wenig genau nimmt, denn auch er steht unter einer Zwangslage, da die Kundschaft den Kredit ebenfalls übermäßig in Anspruch nimmt. Der Arbeiter zahlt erst, wenn er seinen Lohn bekommt, und borgt bis dahin. Der kleine Beamte ist häufig in keiner besseren Situation, nur daß die geborgten Beträge noch größer und die Zahlungstermine noch weiter hinausgeschoben sind. Die Gewährung von Vorzugspreisen giebt gewiß einen Anreiz zur Barzahlung, reicht aber zur Beseitigung des Borgunwesens nicht hin. Am ehesten ließe sich durch geschlossenes Vorgehen durch Vereine u. s. w. eine Besserung erzielen. Von einzelnen Korporationen, so z. B. vom österreich-ungarischen Inkassoverein in Wien, wurde dahin gewirkt, daß die Rechnungen bestätigt werden, um auf diese Weise eine Eskomptierung derselben zu ermöglichen. Durch bloße Privatvereinbarungen jedoch würde die Einführung der Rechnungsbestätigung, namentlich im Detailhandel, wo es sich meist um kleine Beträge handelt, kaum zu erreichen sein; deshalb wird dahin gestrebt, daß die Gesetzgebung nichtbestätigte Rechnungen und überhaupt Beträge, die nicht bestätigt sind, für nicht klagbar erklärt, damit auf diese Weise ein indirekter Zwang zur Ausstellung und Bestätigung von Rechnungen ausgeübt wird.

So heilsam auch diese Maßnahmen wirken mögen, die Hauptursache des Übels wird dadurch noch nicht behoben. Die übermäßige Konkurrenz zwingt den Grossisten, den Kaufmann aufzusuchen und ihm, kaum daß er seine Firmatafel herausgehängt hat, jeden Kredit einzuräumen; viele, auch industrielle Unternehmungen, z. B. Bierbrauereien, gehen darauf aus, weniger kapitalskräftigen Leuten die Errichtung eines Geschäftes zu ermöglichen und sie sodann in dauernder Abhängigkeit zu erhalten. Noch ärger sind die Verhältnisse beim Kleinhandel. Die Warenhäuser und Konsumvereine verkaufen nur gegen Barzahlung, und der kleine Kaufmann kann sich häufig eben nur dadurch erhalten, daß er borgt und seinen Kunden somit

einen vermeintlichen Vorteil bietet, den ihnen der Großbetrieb versagt. In Zeiten eines wirtschaftlichen Aufschwunges ist eine Sanierung ungesunder Geschäftsverhältnisse leichter durchzuführen, ergiebt sich sogar häufig von selbst, weil dann jeder einzelne Kaufmann die nötige Energie und Nackensteife findet; wenn aber einmal der Konkurrenzkampf so heftig wird, daß Existenzen auf dem Spiele stehen, dann zerrinnen alle Vereinbarungen vor dem Triebe der Selbsterhaltung.

Die Lage des Kleinhandels ist in den einzelnen Staaten eine sehr verschiedene je nach dem Grade der wirtschaftlichen Entwickelung und der Einwirkung historischer und nationaler Verhältnisse. In den meisten Ländern hat sie die besondere Aufmerksamkeit der Wirtschaftspolitiker noch gar nicht erregt, da die Übelstände des Kleinhandels, wie bereits erwähnt, überhaupt viel jüngeren Datums sind als jene im Kleingewerbe.

Zum Teil sehr scharfe Formen hat in Deutschland der Kampf der Kleinkaufleute gegen den Großbetrieb angenommen und auch zu einzelnen legislatorischen Maßnahmen und zu Vereinigungen auf Basis der Selbsthilfe geführt. Der Verein für Socialpolitik hat bereits im Jahre 1888 den Einfluß des Detailhandels auf die Preise zum Gegenstand seiner Untersuchungen gemacht (Schriften, Bd. 36—38) und auf seiner Breslauer Generalversammlung im Jahre 1899 (Bd. 88) auch über die Entwickelungstendenzen im modernen Detailhandel verhandelt. Ferner haben sich mehrere deutsche Handelskammern, an der Spitze jene von Hannover, Braunschweig und Osnabrück, zu umfassenden Erhebungen über die Lage des Kleinhandels in Deutschland vereinigt und das Resultat derselben veröffentlicht. Aus diesen Publikationen geht hervor, daß auch für Deutschland die Verhältnisse nicht einheitlich liegen. Aus Barmen, Emden, Hannover und dem Regierungsbezirk Posen liegen beispielsweise vollkommen befriedigende Berichte vor, während andere die Situation als eine sehr ungünstige zu schildern gezwungen sind. Noch stärker dürften, obzwar darüber keine verläßlichen Daten vorliegen, die Ungleichheiten in Österreich-Ungarn sein. In dem nordböhmischen Industriegebiete herrschen, wie eine von der Handels- und Gewerbekammer in Reichenberg im November 1899 veranstaltete Enquete beweist, alle die geschilderten Mißverhältnisse in vollem Umfange. Dies dürfte bezüglich der vorgeschrittenen Kronländer Niederösterreich, Böhmen, Mähren und Schlesien überhaupt zutreffen; aus den anderen Gebieten sind aber keine lebhafteren Klagen vernommen worden.

In England und den Vereinigten Staaten von Amerika wurde der Kleinhandel weder durch die Konkurrenz des Großbetriebes, der dort eine außerordentliche Ausdehnung erfuhr, noch durch jene des Wandergewerbes erheblich beeinflußt. Wenn auch in einzelnen Orten Stimmen über eine Bedrängnis der Detailgeschäfte laut geworden sind, so ist doch die öffentliche Meinung dadurch nicht irritiert worden, am allerwenigsten aber hat sich die Regierung zu einer Initiative bewogen gefühlt.

In Frankreich, dem klassischen Lande der großen Warenhäuser, hat sich eine sehr lebhafte Agitation gegen das Warenhauswesen entwickelt und gleich von Beginn an die Gesetzgebung beschäftigt, wie wir noch sehen werden. Gegen die Konsumvereine und das Wandergewerbe hat dagegen eine Einschränkung nicht Platz gegriffen.

In Italien haben sich erst in den letzten Decennien die Detailkaufleute in einzelnen Gegenden durch den Hausierhandel und die Konsumvereine beengt gefühlt. Die von ihnen hier und da begründeten Vereine zur Abwehr der Konkurrenz haben jedoch eine nennenswerte Thätigkeit nicht entfaltet, ebenso sind die Versuche, Genossenschaften zum gemeinschaftlichen Einkauf und Verkauf zu begründen, in der Mehrzahl der Fälle gescheitert.

In Belgien befindet sich der Kleinhandel in einer verhältnismäßig günstigen Lage. In Holland haben sich aber die Konsumvereine stark fühlbar gemacht.

Litteratur: Die Entwicklungstendenzen im modernen Kleinhandel. Verhandlungen der Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik zu Breslau am 26. und 27. September 1899. Leipzig 1900. — Die Lage des Kleinhandels in Deutschland. Enquete, herausgegeben von der Handelskammer zu Hannover. Bd. I und II. Berlin 1899. — Die Lage und die wirtschaftlichen Verhältnisse des Kleinhandels. Enquete, abgehalten am 6., 7. und 8. November 1899 bei der Handels- und Gewerbekammer in Reichenberg. Reichenberg 1900. — Der Einfluß des Detailhandels auf die Preise und über etwaige Mittel gegen eine ungesunde Preisbildung. Verhandlungen der Generalversammlung des Vereins für Socialpolitik zu Frankfurt a. M. im September 1888. Leipzig 1889.

2. Die Warenhäuser und Großmagazine.

Warenhäuser und Großmagazine sind selbständige Unternehmungen, welche den Detailhandel im großen betreiben. Charakteristisch ist vor allem der Großbetrieb, der darin zum Ausdruck kommt, daß diese Unternehmungen die Waren im großen einkaufen und mit Umgehung des Zwischenhandels direkt mit dem Produzenten verkehren,

ferner darin, daß sie durch den Massenabsatz die auf das Einzelprodukt entfallenden Vermittelungsspesen verringern. Eine scharfe Grenze zwischen Großbetrieb und Kleinbetrieb läßt sich natürlich im Detailhandel ebenso wenig ziehen wie im Gewerbe.

Die Warenhäuser und Großmagazine stellen aber nicht die einzige Form des Großbetriebes dar, sie treffen darin besonders mit den Konsumvereinen zusammen. Der wesentliche Unterschied liegt in der Organisation, indem die Warenhäuser und Großmagazine selbständige kaufmännische Unternehmungen bilden, welche auf Gewinn berechnet sind, während die Konsumvereine auf dem Princip der Association der Konsumenten aufgebaut sind und ihre Überschüsse nicht zu einer Dividende für das Betriebskapital verwenden, sondern an ihre Abnehmer verteilen. Dieser principielle Unterschied muß (im Gegensatz zu Mataja) unbedingt festgehalten werden, auch wenn einzelne Konsumvereine ihren Charakter nicht strenge gewahrt und sich den Warenhäusern genähert haben. Daneben besteht eine Teilung nach Branchen; während die Großmagazine sich hauptsächlich den Artikeln der Bekleidungsindustrie, der Einrichtung und Ausschmückung der Wohnungen u. s. w., also Modeartikeln gewidmet haben, führen die Konsumvereine Artikel des täglichen Verbrauches, wie Nahrungsmittel aller Art, Kohle, Petroleum und drgl. Diese Teilung ist gewiß keine zufällige, sie erklärt sich aber daraus, daß eine Vereinigung von Konsumenten wegen der Beschränkung des Kundenkreises auf die eigenen Mitglieder und wegen der größeren Verantwortlichkeit der Leitung nur für solche Waren berechnet sein kann, denen ein großer und täglicher Bedarf gegenübersteht und die dem Risiko des Mode- und Saisonwechsels nicht unterworfen sind. Andererseits haben die Warenhäuser gerade das Gebiet der Damenkonfektion am früheſten erobert, weil dieses dem Kapitale und Unternehmungsgeiste das weiteste Feld zur Bethätigung eröffnete und auch dem Kunden, der nun in allen Bedarfsartikeln mit jedem Wechsel der Mode die reichste Auswahl und die größte Preiswürdigkeit antraf, die Überlegenheit des Großbetriebes am schärfsten zum Bewußtsein kam. Wenn nun auch die Warenhäuser vereinzelt auf die Waren der Lebensmittelbranche übergegriffen haben, so bleibt doch noch der grundlegende Unterschied in der Verteilung des Großbetriebes zwischen den Warenhäusern und Konsumvereinen bestehen. Nur ist dieser Unterschied, wie wir gesehen haben, die bloße Folge der verschiedenartigen Organisation beider Arten des Großbetriebes.

Vielfach ist als ein kennzeichnendes Merkmal der Warenhäuser

und Großmagazine auch ihre Vertriebsmethode hervorgehoben worden. So definiert beispielsweise Graevell das Warenhaus als „ein Unternehmen, welches durch Kleinverkauf von Waren der verschiedensten Gattungen nach Hunderttausenden zu bemessende Umsätze erzielt und das Publikum durch sogenannte Lockartikel an sich zu ziehen sucht". Auch das bayerische Gesetz über die Umsatzsteuer spricht von gewerblichen Unternehmungen, „welche behufs gewinnbringender Verwertung größerer Betriebsmittel ihrem Geschäftsbetrieb eine außerordentliche Ausdehnung geben und durch die Art ihres Geschäftsverfahrens von den Grundsätzen und Formen, unter welchen die im Tarife enthaltenen Gewerbe ausgeübt zu werden pflegen, wesentlich abweichen". P. Dehn führt sogar die Entwickelung der Großbazare zurück auf die „Entwickelung des unlauteren Wettbewerbes in Gestalt von Nachahmungen aller Art, Qualitätsfälschungen, Quantitätsverkürzungen, Scheinausverkäufen und Scheinauktionen, Gelegenheits-, Nester- und Partiegeschäften". Es besteht nun gar kein Zweifel, daß die Warenhäuser ein weit intensiveres Angebot entfalten als jedes andere Detailgeschäft. Sie sind gezwungen, einen ungleich größeren Kreis von Kunden in ihren Geschäftsbereich zu ziehen und die nach Jahreszeit und Mode wechselnden Artikel oft um jeden Preis loszuschlagen. Daher die verschwenderische Ausstattung der Geschäftsräume und Schaufenster, die Versendung von hübsch ausgestatteten Preiskouranten und Katalogen, die lebhafte Reklame nicht bloß im Inseratenteil, sondern auch im redaktionellen Teil der Tagesblätter, die Ankündigung von Ausverkäufen und Auktionen, der ohne Nutzen bewerkstelligte Verkauf von marktgängigen Verbrauchsgegenständen, von sogenannten „Lockartikeln", welche die Käufer nur anlocken und zum Ankauf anderer Waren verleiten sollen u. s. w. Illoyal braucht diese Betriebsart nicht zu sein, ohne dieselbe ist sogar der Großbetrieb der Warenhäuser nicht gut denkbar.

Das Bedürfnis nach einem großen Kreis kaufkräftiger Konsumenten bringt es mit sich, daß die Warenhäuser ihren Sitz in großen Städten aufgeschlagen haben, zumal in diesen häufig auch der Zuzug aus der Provinz und der Fremdenverkehr im Sommer absatzvermehrend wirkt. Aber die Warenhäuser beschränken ihre Wirksamkeit deshalb nicht auf das Gebiet der Großstadt, sondern erstrecken ihre Konkurrenz bis in die kleinsten Orte. Dies wird ihnen ermöglicht durch das systematisch betriebene Versandgeschäft. Dadurch wird auch der entfernt wohnende Konsument, der am Wohnort die gewünschten Waren vielleicht gar nicht vorfindet, in den Stand gesetzt,

seinen Bedarf nach Wunsch zu decken und an allen Vorteilen des großen Geschäftshauses bezüglich der Auswahl und des Preises teilzunehmen. Die Post hat mit der Einführung eines billigen Tarifes für colis postaux bis zu 5 kg diesen Verkehr wesentlich gefördert. Es haben sich sogar Unternehmungen gebildet, welche ausschließlich dem Versandgeschäfte gewidmet sind. Dieselben begegnen jedoch großem Mißtrauen, weil ihnen eine wichtige Garantie für den soliden Geschäftsverkehr, das offene Ladengeschäft, abgeht. Übrigens haben die Warenhäuser auch durch Errichtung von Filialen für eine Erweiterung ihres Absatzes gesorgt. Nicht einmal die Landesgrenzen bilden ein Hindernis mehr, und von mehreren der großen Warenhäuser in Paris ist es beispielsweise bekannt, daß sie einen bedeutenden Export kultivieren; „Bon Marché" soll etwa den vierten Teil des Gesamtumsatzes von 180 Mill. Franks nach dem Ausland bringen.

Für die Entstehung der Warenhäuser und Großmagazine waren die Ausbildung der modernen Verkehrsmittel, die Konzentration des Handelsverkehres an einzelnen Punkten und die steigenden Ansprüche des Konsums bezüglich der Vielartigkeit und Qualität der Waren ausschlaggebend. Das Ladengeschäft in kleinen Orten der Provinz konnte in Luxusartikeln nicht die nötige Auswahl bieten, deshalb wendete sich die Bewohnerschaft, und zwar mit Vorliebe der weibliche Teil derselben, zu den größeren Geschäften der Hauptstadt. Die Bazare mit den Einheitspreisen auf die ausgestellten Waren suchten vornehmlich das Luxusbedürfnis der niederen Volksschichten zu befriedigen. Auch das Meßgeschäft bildete, namentlich in Deutschland, eine Vorstufe für den Großbetrieb, der dann durch Vereinigung von Geschäften verschiedener Branche von selbst entstand und es sich zur Aufgabe machte, den Kunden an einem Punkte alle Artikel vorzuführen, die zu Zwecken der Herren- und Damenbekleidung und für den Haushalt benötigt werden.

Die Entwickelung war in den verschiedenen Ländern nicht gleich. Zuerst konnte man das Auftreten der Großmagazine in England beobachten, wo bereits in den Vierzigerjahren „Stores" und Bazare errichtet wurden. In den Sechzigerjahren entstanden in London die großen Warenhäuser von Whiteley (mit 4500 Angestellten) und Peter Robinson; auch außerhalb Londons zählt man derartige, nur kleinere Unternehmungen. In letzter Zeit haben freilich die Konsumvereine überhandgenommen, die sich aber von dem eigentlichen Wesen des Konsumvereins ziemlich weit entfernt haben.

Einen phänomenalen Aufschwung hat aber die Institution in

Frankreich gefunden. Von ca. 170000 Angestellten des Detailhandels sollen allein 50000 in den ca. 30 „Grands Magasins" thätig sein, die Paris aufweist. Das größte ist „Bon Marché" mit mehr als 5000 Angestellten, dasselbe wurde nach dem Tode des Gründers Boucicaut in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien umgewandelt, deren Aktien sich in den Händen der ehemaligen Angestellten des Hauses befinden. Noch älter ist der „Louvre" (1855), seit 1890 ebenfalls eine Aktiengesellschaft mit einem Kapitale von 22 Mill. Franks. Diese und ähnliche Unternehmungen (Printemps, Belle Jardinière, Samaritaine etc.) sind zwar von der Damen- und Kinderkonfektion ausgegangen, führen heute aber fast alle Gegenstände des persönlichen Gebrauches, wie Kleidungsgegenstände auch für Herren, Parfümeriewaren, Einrichtungsgegenstände, Spiel- und Galanteriewaren, Papierwaren; die dem Verderben unterliegenden Nahrungs- und Genußmittel sind zwar noch ausgeschlossen, doch werden Konserven, Chokolade und eingelegte Früchte ebenfalls verkauft. In großem Schwunge sind die verschiedenen Attraktionsmittel, wie unentgeltliche Konzerte, Erfrischungen, ja sogar Kränzchen und theatralische Aufführungen.

Einen sehr empfänglichen Boden für die Großmagazine bilden auch die Vereinigten Staaten von Amerika, wo namentlich New-York (die Firmen Siegel Cooper & Co., Ritt. Macy & Co., Steward, Ridley u. s. w.), Philadelphia (Wanamaker mit ca. 5000 Angestellten), Chicago hervorragen.

Deutschland zählt etwa 500 Warenhäuser, darunter 90 Firmen, welche sich als „Warenhäuser" in das Handelsregister eintragen ließen. Allerdings muß berücksichtigt werden, daß nicht überall die Bezeichnung „Warenhaus" auch wirklich zutrifft, sondern vielfach nur zur Täuschung des Publikums gewählt wird. Die meisten und größten derartigen Geschäfte besitzen Berlin, Hamburg, Breslau, Köln, Dresden u. s. w. Gerson in Berlin soll einen Jahresumsatz von 10—11 Mill., Hertzog einen solchen von 20—25 Mill. Mk. aufweisen. In Berlin soll die Zahl der Angestellten in Warenhäusern 12000, etwa $^1/_5$ sämtlicher Handelsangestellten, betragen.

In Italien besteht ein großes Privatunternehmen (Fratelli Bocconi) mit Filialen in Rom, Mailand, Turin, Neapel u. s. w.

Eine Betrachtung der wirtschaftlichen Funktion der Warenhäuser wird uns die Ursachen ihrer Überlegenheit im Detailhandel erkennen lassen. Ein mächtiger Vorteil bietet sich bereits beim Einkauf. Während der kleine Detailhändler Kredit nehmen muß und

dadurch in Abhängigkeit vom Großhändler gerät, geht das kapitalskräftige Unternehmen mit Umgehung des Zwischenhandels direkt zum Erzeuger und kauft bar ein. Pariser Magazine erhalten sogar eigene Teppicheinkäufer im Orient. Der Fabrikant kann mit den einzelnen Detailgeschäften, die nur sehr geringe Warenmengen auf einmal beziehen können, nicht in direkten Verkehr treten, sondern er wendet sich an den Grossisten, der aber für seine Vermittelung und Unkosten meist ca. 20% auf den Warenpreis schlägt. Das Warenhaus sucht also die billigste Quelle auf, indem es den Grossisten umgeht, es ist aber auch in der Lage, bei den Preisfluktuationen verschiedener Waren den günstigsten Moment für den Einkauf zu benutzen. Es profitiert an den Transportkosten, indem es größere Mengen auf einmal bezieht u. s. w.

Von günstigem Einfluß ist die Centralisation auch beim Verkaufe. Die Generalregiespesen vermindern sich relativ mit der zunehmenden Größe des Geschäftes, denn die Kosten für Lagerung, Miete, Beleuchtung und Beheizung ergeben trotz bedeutender Aufwendungen auf das Einzelprodukt berechnet doch nur einen geringeren Prozentsatz. Auch werden die Betriebseinrichtungen und die Arbeitskräfte bei dem konstanten Geschäftsverkehr eines großen Warenhauses weit rationeller ausgenützt, als in einem kleinen Ladengeschäfte, in welchem die Angestellten oft stundenlang müßig gehen. Auch können die in Modegeschäften unvermeidlichen Reste und Rimanenzwaren viel besser verwertet werden, weil es gewöhnlich größere Posten sind, die bei entsprechender Reklame sogar als „Lockartikel" dienen können. In den französischen Grands Magasins werden die Ausverkäufe, in welchen an bestimmten Tagen des Monats und der Woche rasch mit all den Artikeln aufgeräumt wird, die Ladenhüter zu werden drohen, vom kauflustigen Publikum mit Vorliebe aufgesucht; daß dabei auch Posenware mit unterläuft, ist freilich nicht zu leugnen. Da die großen Warenhäuser sich nicht mit dem Zuspruche der Bewohner der Nachbarstadt oder des engeren Bezirkes begnügen können, sondern ihren Kundenkreis selbst weit über die Gemarkungen der Stadt ziehen müssen, so ist ihnen eine gewisse Reklame unentbehrlich; die Annoncen in den Zeitungen, die Affichierung von Plakaten, die Versendung von illustrierten Katalogen u. s. w. verschlingen sehr beträchtliche Summen. Dem Bon Marché wurde beispielsweise (durch das Journal Revendication im Jahre 1890) nachgerechnet, daß von den Generalunkosten in der Höhe von 29 Mill. Franks allein 5 bis 6 Mill. Franks für Reklamezwecke verausgabt wurden. Weiters ist in Be-

tracht zu ziehen, daß die Verwaltung großer Aktiengesellschaften, als welche sich die großen Warenhäuser gewöhnlich darstellen, sehr kostspielig ist und doch nicht jene aufopfernde Thätigkeit entfalten wird, wie der einzelne Detailhändler, der um seine Existenz ringt.

Über die unter dem Einflusse der Warenhäuser sich vollziehende Preisbildung im Detailhandel läßt sich somit ein zuverlässiges Urteil nicht gewinnen. Es ist sicher, daß unter Umständen gewisse Artikel, besonders die sogenannten Lockartikel, im Warenhaus billiger abgegeben werden als im Detailhandel, ob aber der Zuschlag zum Einkaufspreis der Waren, der im Detailhandel oft 50 % beträgt, sich im Großbetriebe allgemein verringert, dürfte mit Sicherheit nicht behauptet werden können. Ein günstiger Einfluß ist jedoch unleugbar, nämlich der, daß die Einführung der festen Preise und die allgemeine Bekanntmachung derselben eine Kontrole der Öffentlichkeit und eine bessere Anpassung der Detailpreise an die Engrospreise ermöglicht. Der Detailhändler notiert sich noch heute mit Vorliebe die Preise auf seiner Ware mit einer Geheimschrift, um seinen ständigen Kunden andere Preise stellen zu können als dem zufällig daher kommenden Käufer, oder um dem an das Feilschen gewohnten Käufer entsprechend aufschlagen zu können. In einem Großmagazin ist eine derartige unsolide Geschäftspraxis nicht möglich, denn jede Ware trägt deutlich sichtbar den Eigenpreis, in jedem Preiskourant und Katalog sind dieselben Preise verzeichnet, so daß der Käufer sich nicht bloß seine Ausgaben genau berechnen, sondern auch die Preise verschiedener Geschäfte vergleichen kann. Die Tendenz zur Billigkeit und Reellität ist also bei den Großmagazinen vorhanden. Die Centralisation des Verkaufes in den Warenhäusern dient in hervorragendem Maße auch der Bequemlichkeit des Konsumenten. Die kleinen Detailgeschäfte werden dem Käufer zwar oft näher liegen als die im Centrum der Stadt situierten Großmagazine, aber der Bedarf an den Artikeln, welche dieselben führen, ist kein so dringender und häufiger wie an Lebensmitteln, welche täglich gebraucht werden und leicht verderben. Hat aber einmal der Käufer den Weg zurückgelegt, dann findet er auf einem Flecke beisammen, was er sonst in zehn und noch mehr Verkaufsniederlagen hätte suchen müssen. Das Princip der Barzahlung, welches bisher in den Warenhäusern fast ausschließlich üblich war und einerseits als Gegenmittel gegen die Verführung zu unnützen Einkäufen wirkt, andererseits dem Detailhandel eine gewisse Clientel beließ, ist in neuester Zeit von den Pariser Grands Magasins durchbrochen werden, indem dieselben heute schon teils ganz auf Kredit,

teils gegen Raten verkaufen. Sie beschäftigen zu diesem Zwecke ein großes Personal von Agenten, von denen jeder in einem bestimmten Straßenviertel die nötigen Erkundigungen über die Vermögens- und Einkommensverhältnisse der Käufer einzuholen hat.

Interessant ist die Rückwirkung des Großbetriebes im Detailhandel auf die Produktion. Die Grossisten haben infolge der mangelnden Kenntnis des Konsums und die Kleinkaufleute infolge ihrer Abhängigkeit die Ware genommen, welche ihnen die Fabrik lieferte, ohne sich um die Wünsche des Konsumenten sonderlich zu bekümmern. Die Warenhäuser mit ihrem riesigen Bedarf dominieren dagegen der Fabrik gegenüber, sie kennen alle Wandlungen des Konsums und verlangen demgemäß die Anpassung der Fabrikation. Unter ihrem Einfluß wird also die Industrie weit mehr in den Dienst des Handels gestellt, als dies bisher der Fall war. Am stärksten vollzieht sich die Einwirkung im Handwerk, das sich in den für die Großmagazine wichtigen Branchen, wie der Konfektions-, Spielwaren- und Galanteriewaren-Erzeugung aus den selbständigen Betrieben in eine Verlagsindustrie umwandelt. Vielfach haben die Großmagazine die Ausführung gewisser nebensächlicher Arbeiten selbst in die Hand genommen, ohne daß jedoch dadurch ihr Charakter als rein kaufmännische Unternehmungen alteriert worden wäre.

Vom sozialpolitischen Standpunkt aus kann die Entstehung von Warenhäusern und Großmagazinen nur von wohlthätiger Wirkung sein, solange man nur die Lage der Angestellten in Betracht zieht. Der Großbetrieb verlangt zwar eine intensive Arbeit, er ermöglicht aber eben deshalb auch eine angemessene allmähliche Verkürzung der Arbeitszeit. Die große Zahl der Angestellten, ihre gleiche Lage und die daraus entspringende Interessensolidarität, nicht zuletzt auch die Kontrole der Öffentlichkeit werden maßvollen und vernünftigen Forderungen leicht zum Durchbruch verhelfen. Die Gesetzgebung wird den kapitalskräftigen Unternehmungen neue sozialpolitische Lasten leichter zumuten können als dem schwer um seine Existenz kämpfenden Kleinkaufmann, der selbst keine Beschränkung der Arbeitszeit kennt und sich immer schwer dazu verstehen wird, sie seinem Angestellten einzuräumen. Die Staatsverwaltung ist weiters in der Lage, die gesetzlichen Vorschriften leichter und sicherer durchzuführen als in den zahllosen kleinen Geschäften, die sich durch kleine Winkelzüge den gesetzlichen Bestimmungen über Sonntagsruhe, Ladenschluß u. s. w. entziehen können. Zudem haben die großen Unternehmungen selbst ein Interesse daran, sich durch Schaffung von Wohlfahrtseinrichtungen,

eventuell sogar durch Einführung der Gewinnbeteiligung einen Stab von tüchtigen Beamten und Arbeitern zu erziehen und zu erhalten.

Den wundesten Punkt in der modernen Entwicklung des Detailhandels zum Großbetriebe bildet die Verdrängung der kleinen Detailgeschäfte. Die Lage des Kleinhandels wird zwar von dieser Seite nicht allein bedroht; einen vielleicht noch stärkeren Druck übt die Überfüllung aus, von der wir bereits gesprochen haben. Trotzdem läßt sich das Wachstum des Großbetriebes auch statistisch nachweisen. Nach der Gewerbezählung des deutschen Reiches haben die Betriebe (für den Warenhandel überhaupt) in folgender Weise zugenommen

Art der Betriebe	Zahl der Betriebe 1882	1895	Zunahme Absolut	Percentuell
Alleinbetriebe . . .	293 399	350 572	57 173	19,4 %
Mit 1— 5 Gehilfen	141 386	252 637	111 251	71,1 %
„ 6— 10 „	12 637	21 467	8 830	70 %
„ 11— 50 „	5 073	10 023	4 950	97,6 %
„ 51— 200 „	224	475	251	112,5 %
„ 201—1000 „	6	35	29	483,3 %
Bevölkerungszahl . .	45 719 000	52 001 000	6 282 000	13,7 %

Ein Umschwung zu Gunsten der großen Unternehmungen ist also trotz der allgemeinen Zunahme nicht zu verkennen. Man befürchtet von dieser Umwälzung eine Proletarisierung des Mittelstandes und sucht ihr im Interesse der bedrohten Existenzen und auch der Allgemeinheit zu steuern.

Bei Behandlung dieser Frage darf zunächst nicht übersehen werden, daß dem kleinen Betrieb im Detailhandel zwar das Thätigkeitsfeld eingeengt wurde, aber noch lange nicht völlig abgegraben werden wird. Die Großmagazine können nur in großen Verkehrszentren mit Aussicht auf Erfolg ihren Betrieb eröffnen; in den kleinen Orten wird trotz der Entwicklung des Versandgeschäftes das ortsansässige Geschäft unentbehrlich bleiben, weil viele Waren dem persönlichen Bedarf oder Geschmack angepaßt sein müssen und daher eine Besichtigung und direkten Verkehr erfordern. Auch haben die Warenhäuser nicht alle Artikel in ihren Geschäftsbereich einbeziehen können, sondern sich mehr auf die feineren und Luxusartikel geworfen; für die gewöhnlichsten Gebrauchsgegenstände bleibt nach wie vor der nächste Laden die Bezugsquelle für den Konsumenten. Wir haben schließlich früher angedeutet, daß sich der Kleinkaufmann durch die genossenschaftliche Organisation mannigfache Vorteile des Großbetriebes ebenfalls aneignen kann.

Man ist aber in den einzelnen Ländern weiter gegangen und

hat eine Bekämpfung der Warenhäuser durch staatliche Maßnahmen verlangt. Es frägt sich nun, in wieweit solche Maßnahmen gerechtfertigt und zweckmäßig sind. Aus der vorangegangenen Schilderung der wirtschaftlichen Funktionen der Warenhäuser geht hervor, daß wir es hier mit einer neuen Betriebsform des Kleinhandels zu thun haben, welche wenigstens die Möglichkeit einer rationelleren Betriebsweise in sich birgt und gewiß auch nur deshalb ihre gegenwärtige Bedeutung erlangt hat. Einer solchen Entwicklung entgegenzutreten wäre ebenso thöricht als einen Kampf gegen die Maschinen deshalb aufzunehmen, weil sie menschliche Arbeitskräfte entbehrlich machen, wäre aber auch vollständig nutzlos, weil sich der Werdeprozeß der Volkswirtschaft in keinem Stadium dauernd aufhalten läßt und um so verheerender wirken kann, je länger er durch künstliche Mittel niedergehalten wurde. Die Gesetzgebung und Verwaltung des Staates darf aber solchen kritischen Übergängen auch nicht müßig zusehen, sondern hat dafür Sorge zu tragen, daß sich die gefährdeten Existenzen nicht in einem aussichtslosen Kampf völlig aufreiben, sondern sich den neuen Verhältnissen möglichst anpassen. Der Ruf nach Staatshilfe muß energisch mit dem Hinweis auf die Selbsthilfe beantwortet werden, damit die angsterfüllten Gemüter nicht trügerischen Schlagworten nachrennen, die zwar schnell geprägt, aber sehr vergänglich sind. Eine so durchgreifende Anpassung vollzieht sich freilich nicht schnell, gewöhnlich muß wenigstens eine Generation darüber fallen. Hier hat die Gesetzgebung weniger geräuschvoll, aber umso wirksamer einzugreifen; sie hat die Konkurrenzverhältnisse zwischen den neuen und alten Betriebsformen auszugleichen, damit Katastrophen verhütet werden, sie hat schließlich den bedrohten Existenzen den Übergang in das neuartige und ungewohnte Räderwerk der Volkswirtschaft zu erleichtern. Der kleine Kaufmann oder spätestens sein Sohn wird finden, daß er nicht schlecht handelt, wenn er die zweifelhafte und mühsam erhaltene Selbständigkeit für eine gesicherte und seinen Fähigkeiten entsprechende Existenz im Großbetriebe hingiebt. In demselben Grade, in welchem sich die Chancen im Kleinhandel für den Einzelnen verringern, steigern sich dieselben für seine Verwendung in großen Unternehmungen. Daraus ergiebt sich die Folgerung, daß ein Verbot oder eine Unterdrückung der Warenhäuser und Großmagazine eine ganz verkehrte Maßregel wäre, die auch schon deshalb fehlschlagen würde, weil der Großbetrieb immer neue Formen suchen und finden würde, um dieses Verbot illusorisch zu machen. Eine ganz andere Frage ist die der Konkurrenzsteuer, weil mit ihrer Hilfe

die Konkurrenzverhältnisse ausgeglichen werden können, indem man zugleich dem allgemeinen Steuerprincip, die Höhe der Steuer nach der Leistungsfähigkeit des Steuerpflichtigen zu bemessen, Rechnung trägt. Auf diesem Gebiete bewegen sich denn auch thatsächlich fast ausschließlich die Maßnahmen, welche von Seiten des Staates gegenüber den Warenhäusern in neuester Zeit ergriffen wurden. Wir lernen dieselben am besten kennen, wenn wir die Art der Bekämpfung der Großmagazine in den verschiedenen Ländern kurz besprechen.

In Frankreich organisierten sich die Gegner der Grands Magasins in der Ligue syndicale pour la défense des intérêts du travail, de l'industrie et du commerce, welche ein eigenes publicistisches Organ (La Revendication) herausgab. Der Hebel wurde in der Besteuerungsfrage angesetzt. Nach dem Gesetze vom 15. Juli 1880 über die Patentabgabe wurden die Großmagazine (Magasins de plusieurs espèces de marchandises) einer festen Abgabe von 100 Franks und einer besonderen Taxe von 25 Franks für jeden Angestellten und einer proportionellen Taxe von $^1/_{10}$ des Mietwertes unterworfen. Mit Gesetz vom 17. Juli 1889 wurde die Taxe für den Angestellten, wenn die Zahl 200 übersteigt, auf 50, und wenn sie 1000 übersteigt, auf 75 Franks erhöht. Das Gesetz vom 11. August 1890 setzte die untere Grenze für die Großmagazine mit 100 Angestellten fest und bezog sich nur auf Unternehmungen in Städten mit über 100000 Einwohnern; solche Unternehmungen hatten für den Angestellten ohne Unterschied 50 Franks und außerdem $^1/_8$ des Mietwertes als Steuer zu entrichten. Daß schärfere Maßnahmen auch in Frankreich kaum durchzusetzen sein werden, beweist wohl der Umstand, daß die obgenannte Liga samt ihrem Journal inzwischen eingegangen ist.

In Deutschland hat sich das preußische Abgeordnetenhaus mehrfach mit der Frage einer wirksamen Besteuerung der Warenhäuser beschäftigt. Als Steuerbasis hatte man verschiedene Anhaltspunkte vorgeschlagen, so z. B. die Zahl der Angestellten, die Zahl der Branchen, den Miet- und Nutzungswert der Geschäftsräume, die Größe der Umsätze u. s. w. Im Februar 1900 hat die preußische Regierung auf Drängen der Detailhändler, namentlich des zu diesem Zwecke organisierten Bundes der Handels- und Gewerbetreibenden in Berlin im Landtage einen Gesetzentwurf zur Besteuerung der Warenhäuser eingebracht. Der Entwurf unterschied vier Warengruppen: a) Material- und Kolonialwaren, Eß- und Trinkwaren, Tabak, Droguen u. s. w.; b) Manufaktur- und Modewaren, Wäsche, Konfektion u. s. w.;

c) Haus- und Küchengeräte, Glaswaren, Möbel u. s. w.; d) Edelmetalle, Kunst-, Luxus-, Kurz- und Galanteriewaren, Papierwaren, Instrumente, Waffen u. s. w. Wer nun das stehende Gewerbe des Klein-(Detail-)Handels mit mehr als einer dieser Warengruppen betreibt, sollte einer Warenhaussteuer unterliegen, wenn der Umsatz 500 000 Mark übersteigt. Die Steuer selbst sollte mit $1^1/_2$ Perzent vom Umsatze, also mit 7500 Mk. beginnen, dann in Stufen von je 50 000 und 100 000 Mk. steigen und bei einem Gesamtumsatze von 1 100 000 bis 1 200 000 Mk. 2 Prozent des Anfangssatzes, also 22 000 Mk. erreichen. Darüber hinaus wäre für jede 100 000 Mk. mehr 2000 Mk. Steuern mehr, höchstens aber 20 v. H. des Ertrages zu entrichten gewesen. Das preußische Abgeordnetenhaus wollte die Größe der Mindestumsatzziffer auf 300 000 Mk. herabsetzen, die Regierung und das Herrenhaus beharrten jedoch auf dem ursprünglichen Vorschlage. Schließlich erfolgte eine Einigung auf der Mindestumsatzziffer von 400 000 Mk. und am 18. Juli 1900 die Publikation des Gesetzes. Danach beginnt die Steuer mit 1 Prozent des Umsatzes, also mit 4000 Mk., darauf folgen Stufen von 50 000 Mk., in denen die Steuer allmählich bis auf 2 Prozent des Anfangssatzes steigt. Diese Höhe wird bei einem Umsatz von 1 Mill. Mk. erreicht. Von da ab steigen die Stufen um je 100 000 Mk., die Steuer bleibt aber auf 2 Prozent des Anfangssatzes jeder Stufe. Die Höhe des Umsatzes ist von den Steuerpflichtigen einzubekennen. Übrigens wurden die mehr gemeinnützigen Unternehmungen (Konsumvereine, Beamten- und Offiziers-Warenhäuser u. s. w.), welche nur eine angemessene Verzinsung des Kapitals und keinen weitergehenden Gewinn anstreben, steuerfrei gelassen. So weit sich die Wirkung des Gesetzes bisher übersehen läßt, ist das angestrebte Ziel nicht völlig erreicht worden. Insbesondere soll eine Abwälzung der Steuer auf die Lieferanten, die zu einer Erhöhung des Rabattes um 2 Prozent gezwungen wurden, und auf die Angestellten, denen die bisher bezogenen Tantiemen verkürzt wurden, durchgeführt worden sein.

Auch in anderen deutschen Staaten ist eine Besteuerung der Warenhäuser eingeführt. Sachsen hat für 15 Städte eine Umsatzsteuer ohne Rücksicht auf die Branchen von 1 bis 2 Prozent festgesetzt, die bei einem Umsatze von 100 000 Mark beginnt. In Bayern trifft die Steuern alle „gewerblichen Unternehmungen, die zur gewinnbringenden Verwertung größerer Betriebsmittel ihrem Geschäftsbetriebe eine außergewöhnliche Ausdehnung geben und durch die Art ihres Geschäftsverfahrens von den Grundsätzen und Formen, unter

denen die im Tarife enthaltenen Gewerbe ausgeübt zu werden pflegen, wesentlich abweichen". Als solche Unternehmungen sind besonders genannt: a) Warenhäuser, Großmagazine, Großbazare, Abzahlungs- und Versicherungsgeschäfte, sowie Versandgeschäfte, die Waren, die ihrer Beschaffenheit nach verschiedenen Gattungen angehören, oder als Erzeugnisse verschiedener Industriezweige oder Handwerkerzweige anzusehen sind, in größerem Umfange mittels Einzelverkaufs in offenen Verkaufsstellen feilhalten oder im Wege des unmittelbaren Versandes an die Konsumenten zur Versendung bringen; b) Gewerbe derselben Art, in denen der Betriebsumfang durch Haltung einer Mehrzahl von Verkaufsstellen oder Niederlagen für den Vertrieb der Waren oder Erzeugnisse außergewöhnlich erweitert wird. Die Steuer richtet sich nach dem Geschäftsumfange und beträgt $^1/_2$ bis 3 Prozent.

In zwei amerikanischen Staaten, in Illinois und Missouri, wurde im Jahre 1899 eine besondere Besteuerung der Warenhäuser versucht. Das Gesetz in Missouri teilte die Waren in 73 Klassen. Der Handel mit mehr als einer Klasse wurde mit einer Steuer von 300 bis 500 Dollar für jede einzelne Klasse, je nach dem Umfange des Geschäftes, belegt. Das Gesetz sollte aber nur auf Geschäfte mit mehr als 15 Angestellten und nur in Städten mit mehr als 50000 Einwohnern zur Anwendung kommen. Diese Steuergesetze wurden jedoch aufgehoben, weil die amerikanische Verfassung eine Sonderbesteuerung nicht zuläßt.

Litteratur: F. C. Huber, Warenhaus und Kleinhandel. Berlin 1899. — Victor Mataja, Großmagazine und Kleinhandel. Leipzig 1891. — Hugo Lissauer, Der Gesetzentwurf über eine Warenhaussteuer. Denkschrift im Auftrage des Bundes der Handel- und Gewerbetreibenden. Berlin 1900. — P. Dehn, Die Großbazare und Massenzweiggeschäfte. Berlin 1899. — A. Grävell, Zum Kampfe gegen die Warenhaussteuer. Dresden 1899.

3. Die Konsumvereine.

Die Konsumvereine sind Genossenschaften der Konsumenten zum Zwecke des Einkaufs von Waren des täglichen Bedarfes. Sie stellen nur eine Abzweigung jener großen Genossenschaftsbewegung dar, welche in allen Kulturländern dem Streben des Einzelnen nach einer Vereinigung zur Erreichung gemeinschaftlicher Zwecke entgegenkommt. So wie die Aktiengesellschaft die Kapitalskraft assoziiert, so leitet die Genossenschaft die wirtschaftliche Thätigkeit der Einzelnen auf den

gleichen Weg. Der Konsumverein ist nur die Anwendung dieser auch für Gewerbe und Landwirtschaft hochwichtigen Organisationsform auf das Gebiet des Detailhandels.

Der Gedanke, sich durch gemeinschaftlichen Einkauf von Lebensmitteln oder anderen wichtigen Bedarfsartikeln, wie Kohle, Holz, Petroleum u. dgl. die Preisvorteile des Großbezuges zu sichern, lag sehr nahe. Wenn mehrere Personen ein großes Quantum eines derartigen Artikels gemeinsam beziehen und dasselbe sodann auf ihre Haushaltungen repartieren, so liegt darin bereits die Grundidee des Konsumvereins, der dieselbe dadurch weiter entwickelt, daß er mehrere Artikel in seinen Bereich zieht und dem einzelnen Haushalt die Sorge für die Aufbewahrung und Konservierung der Ware abnimmt. Eine gewisse Grenze, die namentlich im Verhältnis zu den Warenhäusern in Betracht kommt, ist jedoch vorhanden. Der Konsumverein kann seine Hauptthätigkeit immer nur auf die leicht gangbaren Artikel des täglichen Bedarfes konzentrieren, während jene Waren, in denen der Bedarf kein konstanter ist und welche zur Auswahl in größerer Mannigfaltigkeit vorhanden sein müssen, wie Bekleidungs- und Einrichtungsgegenstände, wegen des damit verbundenen Risikos in der Regel ausgeschlossen sind.

Der Konsumverein unterscheidet sich aber von den übrigen Betriebsformen des Handels nicht durch die Art der Waren, sondern vielmehr durch die Organisation. Die Basis für die Errichtung bildet ein Statut, in welchem die Bedingungen für den Eintritt und Austritt der Mitglieder enthalten sind. Das eigentliche Betriebskapital setzt sich aus den Einzahlungen der Mitglieder zusammen und wird eventuell durch Rücklagen aus den Überschüssen oder durch die Aufnahme von Anlehen verstärkt. Die Leitung wird von der Gesamtheit der Mitglieder frei gewählt und ist auch dieser verantwortlich. Der Vereinscharakter kommt auch darin zum Ausdruck, daß sich mit Vorliebe Personen derselben Berufsklasse zu Konsumvereinen zusammenfinden, wie beispielsweise die Arbeiter, Postbeamten, Eisenbahn-Angestellten, Militärpersonen u. s. w.

Der Konsumverein will dadurch, daß er den Einkauf im großen besorgt und die Kosten der vielfach nur als Ehrenamt betrachteten Verwaltung niedrig stellt, seinen Mitgliedern besondere Vorteile sichern. Diesen Zweck kann er auf doppelte Weise erreichen, erstens dadurch, daß er die Verkaufspreise der Waren so niedrig stellt, daß lediglich die zu dem Einkaufspreis hinzukommenden Spesen gedeckt werden, zweitens dadurch, daß er sich nach den im

Detailhandel üblichen höheren Preisen richtet und die mit Abschluß des Geschäftsjahres erzielten Überschüsse an die Mitglieder verteilt. Die erstere Art der Geschäftsgebarung erfordert eine ganz sichere und daher sehr schwierige Kalkulation, weshalb denn auch die Verteilung der Überschüsse an die Mitglieder zur Regel geworden ist. Hierfür giebt es aber auch einen doppelten Modus: es können die Überschüsse nach den Geschäftsanteilen oder nach den im Laufe des Jahres erfolgten Warenbezügen verteilt werden. Bei der Verteilung nach Geschäftsanteilen verschwindet einigermaßen der genossenschaftliche Charakter des Konsumvereins, weil das Interesse an der Dividende des eingelegten Kapitals mächtiger wird als das Interesse an dem billigen Bezug der Waren und der Betrieb demnach ein rein gewerbsmäßiger wird. Die Verteilung nach Maßgabe der Einkäufe hat dagegen der Institution jenen überraschenden Aufschwung gegeben, den wir heute verzeichnen. Das einzelne Mitglied erhält auch hier am Schlusse des Geschäftsjahres die verlockende Dividende, dieselbe bildet aber nur eine Rückerstattung dessen, was es an den bezogenen Waren über den Betrag des Einkaufspreises und der Spesen gezahlt hat. Nicht das Kapital, sondern die Kundschaft bildet das feste Band zwischen dem Konsumverein und seinen Mitgliedern, was ja auch dem Wesen desselben entspricht. Man hat allerdings eingewendet, daß eine Verteilung nach dem Gesamtwerte der eingekauften Waren nicht gerecht sei, weil die Preisaufschläge, welche den Überschuß ermöglichen, für die einzelnen Artikel nicht in gleicher Höhe bewessen sind. Eine so weitgehende Ausgleichung ist aber überhaupt nicht durchführbar, da selbst bei Berechnung der Minimalpreise kaum ein richtiger Schlüssel für die Berechnung der Unkostenquote auf sämtliche Artikel gefunden werden könnte. Es ist anzunehmen, daß eine derartige Ausgleichung sich annähernd von selbst dadurch vollzieht, daß einem Konsumverein gewöhnlich Personen des gleichen Berufes und gleichen Bedarfes angehören, so daß das Gesamtresultat für den Einzelnen keinerlei merkbare Nachteile verursachen kann.

Vielfach ist die Frage erörtert worden, ob die Konsumvereine auch an Nichtmitglieder verkaufen dürfen. Wenn nun auch der Verkauf an Nichtmitglieder den genossenschaftlichen Charakter der Konsumvereine noch nicht aufhebt, so widerspricht er doch bis zu einem gewissen Grade dem Grundgedanken der Konsumvereine, die der wirtschaftlichen Förderung der eigenen Mitglieder, nicht aber dem gewerbsmäßigen Gewinn dienen sollen. Da aber in einzelnen Ländern die Konsumvereine nicht bloß den Rahmen ihrer Mitglieder

überschritten haben, sondern sogar Aktiengesellschaften geworden sind, deren Geschäftsgebarung sich von jener der großen Warenhäuser kaum mehr unterscheidet, so ergiebt sich hier für die neuere Reformbewegung ein Punkt, welchen die Gesetzgebung ohne Gefahr für die eigentliche Organisation selbst beschreiten kann und zum Teile sogar schon beschritten hat.

Eine wesentliche Fortbildung hat das Konsumvereinswesen dadurch erfahren, daß sich mehrere Vereine zu gemeinsamem Einkauf vereinigt haben. Es ist natürlich, daß die Vorteile, welche der Konsumverein seinen Mitgliedern bieten kann, sich potenzieren, wenn die Vereine ihrerseits gemeinsame Einkaufsstellen begründen, denen der Verkehr mit den Produzenten und Lieferanten obliegt. Solche gemeinsame Einkaufsstellen sind bereits in England und Deutschland geschaffen worden. Vielfach haben die Konsumvereine auch die Erzeugung in die Hand genommen, und zwar hat die Eigenproduktion der Konsumvereine einen viel größeren Umfang angenommen als die der Warenhäuser. Namentlich in England betreiben viele Konsumvereine Fabriken und landwirtschaftliche Unternehmungen; im Jahre 1894 sollen dort bereits für 15 Millionen Mark Waren in eigenen Betrieben erzeugt worden sein. In Deutschland und Belgien sind sehr viel eigene Bäckereien errichtet worden.

Die Heimat der Konsumvereine müssen wir in England suchen, wo sich die Genossenschaftsbewegung überhaupt zuerst entfaltet hat. Die ersten, zu Beginn des 19. Jahrhunderts begründeten Vereine bezweckten die Beschaffung von Lebensmitteln. Den eigentlichen Beginn der Konsumvereine bezeichnen aber die Pioniere von Rochdale, einige arme Weber, welche im Jahre 1844 auf gemeinsame Rechnung eine Materialwarenhandlung errichteten, in der sie Kartoffeln, Butter, Brot, Kohlen, Öl, Seife verkauften. Auf Basis von wöchentlichen Einzahlungen von 3–6 Pence brachten sie ein Kapital von 28 £ zusammen. Die Gewährung von Kredit war ausgeschlossen, dagegen wurden den Mitgliedern folgende Vorteile zugesichert: ein Zins von 5 % der Kapitalseinlage, um 15 bis 20 % niedrigere Warenpreise und eine Dividende im Verhältnis zu dem Werte der bezogenen Waren. Der Verkauf erfolgte auch an Nichtmitglieder, aber ohne Gewährung der Dividende. Ein jährlich aus dem Mitgliederkreise zu wählender Vorstand besorgte die Leitung der Geschäfte. Die neue Vereinigung gedieh so rasch, daß sie im Jahre 1858 an den Bau einer eigenen Dampfmühle und im Jahre 1859 an die Errichtung

einer Spinnerei und Weberei schritt. Ihre Entwicklung kennzeichnen am besten die folgenden Ziffern:

	Mitglieder	Geschäftsanteile in Mark	Verkaufserlös	Gewinn
1850	600	45 780	262 580	17 600
1897	12 775	7 003 440	5 893 000	763 960

Das Beispiel hat zur Nachahmung gereizt, und die meisten Konsumvereine sind seither nach diesem Plane (Rochdaleplan) errichtet worden. Die englischen Wholesale Societies nehmen der Zahl nach fast gar nicht zu, wohl aber bezüglich der Umsätze und der Mitgliederstärke. Statt der Vermehrung der kleinen Konsumvereine findet eine konstante Vermehrung der Filialen der großen Konsumvereine statt; im Jahre 1899 wurden von 141 Konsumvereinen 212 solcher Filialen errichtet. Eine etwas andere Organisation (Civilserviceplan) haben die Beamtenkonsumvereine gefunden, die in der im Jahre 1866 begründeten Civil Service Supply Association ihr Vorbild erhalten haben. Diese Vereinigung umfaßt alle Kategorien der Civilbeamten. Sie unterscheidet die Anteilhaber, von denen jeder nur einen Geschäftsanteil zu 1 £ besitzen darf, die Mitglieder (Beamte) mit einem Jahresbeitrag von 2½ sh und die unterstützenden Mitglieder mit einem Beitrag von 5 sh. Die Zahl der Mitglieder hat von 5014 im Jahre 1867 auf 38 693 im Jahre 1885 zugenommen, der Umsatz in derselben Zeit von 21 322 auf 1 758 648 £. Die Vereinigung führt heute nicht bloß Kolonialwaren, Wein, Tabak und dergl., sondern auch Kleider, Möbel, Metall-, Glas- und Porzellanwaren u. s. w. Ein analoger Verein wurde im Jahre 1872 für die Offiziere der Armee und Flotte begründet (Army and Navy Cooperative Society). Im Jahre 1897 zählte man in England bereits 1487 Konsumvereine mit 1,5 Millionen Mitgliedern und einem Umsatz von 56,6 Millionen £. Die Dividende der meisten Vereine bewegte sich zwischen 10 bis 17 Prozent. Die Konsumvereine haben ihrerseits zwei Großeinkaufsgenossenschaften begründet, die eine im Jahre 1864 in Manchester und die andere im Jahre 1868 in Glasgow; die erstere hatte im Jahre 1898 einen Umsatz von 13,6 Millionen £, die letztere von 4,7 Millionen £. Beide Gesellschaften haben eigene Fabriken für Schuhe, Kleider, Mehl u. s. w. gebaut, Schiffe gekauft u. s. w.

In Deutschland bildeten sich die ersten Konsumvereine in den sechziger Jahren, und zwar zunächst aus den socialistischen Arbeiterkreisen, obwohl eine Genossenschaftsbewegung im Kleingewerbe

(Rohstoffvereine, Magazinsgenossenschaften, Vorschußvereine) schon viel früher zu konstatieren ist. Im Jahre 1864 gab es bereits 27 Konsumvereine. Noch viel später sind die Beamtenkonsumvereine nach englischem Muster eingeführt worden. Im Jahre 1884 wurde das Warenhaus für Armee und Marine und im Jahre 1889 das Warenhaus für deutsche Beamte ins Leben gerufen. Es sind dies Aktiengesellschaften, welche die Mitglieder gegen ein einmaliges Eintrittsgeld von 10 Mk. aufnehmen. Sie führen außer Lebensmitteln aller Art auch Kleider, Möbel und dergl., betreiben ein ausgedehntes Versandgeschäft, suchen durch Detailreisende Bestellungen in der Provinz u. s. w. Das Warenhaus für Armee und Marine wies im Jahre 1895/96 einen Umsatz von 17 Millionen Mark auf. Auch sonst haben, namentlich in einzelnen Städten, die Konsumvereine eine außerordentliche Bedeutung erlangt. In Hamburg bestehen sechs derartige Vereine, darunter einer (Gesellschaft zur Verteilung von Lebensbedürfnissen) seit dem Jahre 1852; auch in Leipzig und Umgebung, in Magdeburg, Dresden u. s. w. haben die Konsumvereine riesige Erfolge erzielt. In Görlitz besteht ein Wareneinkaufsverein mit 42 Filialen. Die Gesamtzahl der deutschen Konsumvereine beläuft sich auf etwa 1400. Dem von Schulze-Delitzsch begründeten allgemeinen Verband der deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften gehörten im Jahre 1899 1633 Genossenschaften an, darunter 583 Konsumvereine mit 469 000 Mitgliedern, einem Betriebskapital von 25½ Millionen Mark und einem Umsatze von 115½ Millionen Mark. 82 Konsumvereine hatten eine eigene Produktion, und zwar zumeist Bäckereien. Vielfach sind auch schon Verbände unter den Konsumvereinen geschaffen worden. In Hamburg besteht eine Einkaufsagentur deutscher Konsumvereine Pabst & Co., welche den Konsumvereinen die bezogenen Konsumwaren zum Marktpreise berechnet, jedoch bei Einkäufen bis zu 200 Mk. 2 %, von 200 bis 2000 Mk. 1 % und darüber hinaus ½ % Provision gewährt. Auch die dem Genossenschaftsverbande angehörenden Konsumvereine haben sich zu Bezirkseinkaufsvereinigungen zusammengethan.

In Frankreich sind die Konsumvereine trotz der wohlwollenden Haltung der Regierung, welche die Bildung solcher Genossenschaften unter den Bergleuten, Eisenbahnbeamten u. s. w. begünstigte, nicht in den Vordergrund getreten; erst in neuester Zeit scheint man dieser Organisation ein größeres Augenmerk zugewendet zu haben. Man schätzt die Zahl der Konsumvereine auf 1450.

In Österreich haben sich zahlreiche Konsumvereine gebildet

und mit den übrigen auf Selbsthilfe beruhenden Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften zu gemeinsamen Verbänden vereinigt. Ende 1899 bestanden 759 Konsumvereine (gegen 714 im Jahre 1898), und zwar 639 mit beschränkter, 93 mit unbeschränkter Haftung und 27 nicht registrierte. Nach einer im Jahre 1898 vorgenommenen Erhebung wiesen die 644 Konsumvereine, welche ihren Rechnungsabschluß vorlegten, 212 268 Mitglieder aus. Das eigene Kapital (Geschäftsanteile und Reserven) stellte sich auf 3,1 Millionen Gulden, das fremde (Spareinlagen, Darlehen und Warenschulden) auf 4,8 Millionen Gulden; das Verhältnis stellte sich somit wie 1 : 1,5. Der Verkaufserlös belief sich auf 33,8 Millionen Gulden, der Reingewinn auf 2,5 Millionen Gulden. Eine besondere Verbreitung haben die Lebensmittelmagazine der Eisenbahnen und Fabrikskonsumvereine gefunden. Die Lebensmittelmagazine der Bahnen sind gegen den selbständigen Detailhandel insofern in einem großen Vorteil, als die Bahnen ihren Magazinen die transportierte Ware frachtfrei oder nahezu frachtfrei liefern, was bei gewissen Artikeln, wie z. B. Mehl, Zucker, Petroleum u. s. w. sehr schwer ins Gewicht fällt. Die Begünstigung ist für den Kaufmann umso drückender, als die Eisenbahnen vom Staate vielfach Subventionen beziehen, welche die Steuerträger, darunter die Kaufleute, bezahlen müssen. Die Fabrikkonsumvereine können bei richtiger Leitung für die Arbeiter sehr wohlthätig wirken, haben aber auch bedenkliche Erscheinungen gezeitigt.

Verhältnismäßig spät — erst in den letzten Jahren — haben sich die Konsumvereine in Italien eingebürgert, haben aber seither, insbesondere in Oberitalien, eine so allgemeine Verbreitung erfahren, daß man ihre Zahl im Jahre 1898 auf 1100 schätzte. Der Arbeiterkonsumverein in Turin zählt allein über 7000 Mitglieder. Sehr begünstigt werden die Beamtenkonsumvereine, unter denen die Unione cooperativa in Mailand, eine Aktiengesellschaft, welche den Gewinn über eine Dividende von höchstens 6 % des reellen Wertes der Aktien an die Käufer verteilt, und die Unione militare in Rom mit 15 000 Mitgliedern hervorragen.

In Belgien sind die Konsumvereine zumeist in den Händen der belgischen Arbeiterpartei und dienen vielfach auch politischen Zwecken. Im Jahre 1887 wurde ein Verband der Konsumvereine in Brüssel gebildet. Das bedeutendste Unternehmen ist der Vooruit in Gent, welcher zugleich eine der größten Bäckereien betreibt; außerdem sind noch zu nennen die Maison du peuple in Brüssel, die Populaire in Lüttich u. s. w.

In Holland bestanden im Jahre 1900 nach dem Jahrbuche des niederländischen Genossenschaftsverbandes 72 Konsumvereine.

Die Schweiz zählte im Jahre 1900 344 Konsumvereine mit 117 493 Mitgliedern; darunter sind 272 auf genossenschaftlicher Grundlage und 65 als Aktiengesellschaften organisiert. Der bedeutendste ist der zu Basel mit 19 000 Mitgliedern und einem Umsatz von 9½ Mill. Frcs.

In Rußland bestehen etwa 500 Konsumvereine, welche jedoch keine große Prosperität aufweisen.

Die rasche Ausbreitung der Konsumvereine beweist, daß sie den Konsumenten thatsächliche Vorteile bieten oder wenigstens bieten können. Sie vermindern vor allem die Geschäftsunkosten des Detailhandels ganz erheblich. Auf der einen Seite genießen sie die Vorteile des Einkaufes im großen, auf der anderen Seite können sie mit einem bekannten und sicheren Kundenkreise rechnen, der ihnen die sonst notwendigen großen Ausgaben für die Miete an belebten Hauptstraßen und für die Reklame erspart. Das System der Barzahlung schließt die Verluste, denen der selbständige Kaufmann ausgesetzt ist, völlig aus. So kommt es, daß nach der Umfrage, welche Crüger unter 468 Vereinen veranstaltet hat, die durchschnittliche Berechnung der Spesen im Verhältnis zum Umsatze nur 7,04 % ergab. Auch in England bewegt sich dieser Prozentsatz zwischen 7 bis 8 %. Die am Schlusse des Geschäftsjahres zur Verteilung gelangende Dividende, welche sehr verlockend wirkt, ist gewiß kein Geschenk, sie wurde von den Käufern im Laufe des Jahres mitbezahlt; die Preise der Waren aber waren deshalb nicht höher als in den selbständigen Geschäften, so daß die Dividende den Vorteil der Konsumvereine ziffermäßig vor Augen führt. Auch bezüglich der Qualität der Waren sind die Konsumvereine jedenfalls nicht im Nachteile. Sie können bei den konstanten Beziehungen mit den Lieferanten verdorbene Waren zurückgeben, werden sie daher in ihrem Interesse nicht dem Käufer anhängen, wie dies mancher selbständige Kaufmann zu thun versucht sein wird, da er das Risiko für das Verderben der Ware selbst zu tragen hat. Daß der große Umsatz besonders bei Lebensmitteln der Qualität nur förderlich ist, bedarf keines Beweises.

Der als Princip geltende Verkauf gegen bar ist eine vom ökonomischen Standpunkte des Einzelnen wie der Allgemeinheit nur zu begrüßende Maßnahme. Der einzelne Haushalt gewöhnt sich daran, seine Einnahmen und seine Ausgaben in ein richtiges Gleich-

gewicht zu bringen und sich von der Abhängigkeit zu befreien, welche das Borgunwesen mit sich bringt. Ein Anreiz zu überflüssigen Käufen, wie ihn namentlich die Warenhäuser üben müssen, liegt nicht vor. Auch in mancher anderen Richtung haben die Konsumvereine, namentlich in Deutschland, eine erziehliche Wirkung ausgeübt. Bei einigen derselben ist die Einrichtung getroffen, daß die notwendigsten Lebensmittel, wie Brot, Mehl, Butter u. s. w. nur mit einem geringen Zuschlag belegt werden, während bei feineren Waren ein größerer Nutzen berechnet wird. Der Hamburger Beamtenverein beispielsweise ermöglicht es seinen Mitgliedern, das Geld für den Winterbedarf an Kosten bereits im Sommer zurückzulegen, was auch großen Anklang gefunden hat. Alle derartigen ethischen Momente liegen dem Kaufmann bei seinen Berechnungen naturgemäß ferne.

Die Lage der Angestellten pflegt bei den Konsumvereinen im allgemeinen eine günstigere zu sein, als bei den selbständigen Geschäften, namentlich der Lebensmittelbranche. Die Arbeitszeit ist eine geregelte und nicht übermäßig lange, weil eine genügende Mittagspause gewährt wird und der Ladenschluß viel früher erfolgt. Die deutschen Konsumvereine schließen ihre Geschäfte längst um 8 Uhr. Aufnahme und Kündigung hängen nicht von persönlichen Launen und Sympathien ab, sondern sind durch feste Normen geregelt. Die Angestellten sind vollkommen frei in der Wahl ihrer Wohnung, beziehen einen festen und verhältnismäßig hohen Gehalt, erhalten regelmäßig Urlaub, haben Anspruch auf eine Altersfürsorge u. s. w. Auch gemeinnützigen Zwecken wenden die Konsumvereine ihre Aufmerksamkeit zu. Nach den Blättern für Genossenschaftswesen haben die deutschen Konsumvereine in den Jahren 1837—1896 aus ihren Überschüssen etwa 700 000 Mk. für Volksbibliotheken, Schulen und dergl. ausgegeben. Die englischen Konsumvereine haben in ihr Statut die Bestimmung aufgenommen, daß $2^1/_2$ % des Gewinnes Bildungszwecken zuzuführen sind.

Die größte Schattenseite der Konsumvereine besteht in der Verdrängung der selbständigen Elemente im Detailhandel. Diese Verdrängung kommt in einer allgemeinen Statistik für das ganze Land nicht zum richtigen Ausdruck, sondern ist besonders in den großen Städten fühlbar geworden, in denen Konsumvereine bestehen. Eine Umfrage der Kolonialwarenhändler in Hamburg hat ergeben, daß dort in der Zeit von 1886—1898 die Zahl der Kolonialwarenhandlungen von 935 auf 1056, also um 13 % zugenommen hat, während die Bevölkerung in der gleichen Zeit um 40 % zunahm.

In Görlitz hat es der Wareneinkaufsverein dahin gebracht, daß in der Stadt kaum noch ein selbständiges Kolonialwarengeschäft existiert. Ähnliche Klagen kommen aus vielen anderen Städten, welche nachweisen, daß die selbständigen Betriebe in der Nahrungsmittelbranche der Zahl nach abnehmen oder sich nicht der Bevölkerungszunahme entsprechend vermehren.

Besondere Übelstände können sich bei einzelnen Arten von Konsumvereinen ergeben. So ist z. B. gegen die Beamtenkonsumvereine häufig der Vorwurf erhoben worden, daß Vorgesetzte und höhere Beamte ihren Einfluß geltend machen, um ihre Untergebenen für die Konsumvereine zu gewinnen. Auch liegt bei bestimmten Beamtenkategorien die Gefahr vor, daß sich die in der Verwaltung der Konsumvereine sitzenden Beamten Erfahrungen über Bezugsquellen und andere Geschäftsgeheimnisse zunutze machen können, die ihnen in dienstlicher Eigenschaft bekannt werden. Mehrfach will man auch bemerkt haben, daß Beamte sich mit Agenturen abgeben und ihre Bureauzeit in Anspruch nehmen, um ihre Nebengeschäfte zu besorgen u. s. w. In Fabrikskonsumvereinen kann, wenn der Konsumhalter der Direktor oder ein anderer höherer Angestellter ist, dessen Macht ebenfalls mißbraucht werden.

Schließlich kann der Umstand nicht unerwähnt bleiben, daß die Konsumvereine häufig politischen Bestrebungen dienstbar geworden sind. Utopische Träumer wollen in den Konsumvereinen den Beginn einer neuen Wirtschaftsordnung erblicken, weil sie glauben, daß die genossenschaftliche Erzeugung und Verteilung der Waren, wie sie sich in den Konsumvereinen ausgebildet hat, zum Princip einer neuen Weltordnung verallgemeinert werden kann. Die Socialdemokratie hat jedenfalls die praktische Folgerung daraus gezogen, daß die Konsumvereine ein ausgezeichnetes Mittel für die Verbreitung und Unterstützung ihrer Organisation sind. In einigen Ländern, wie in Holland, stehen die Konsumvereine ganz in der socialdemokratischen Bewegung, in anderen, wie z. B. in Deutschland, versucht die Socialdemokratie eine beherrschende Stellung zu erlangen. Es kann aber trotzdem daraus noch nicht geschlossen werden, daß die Konsumvereine einen besonders günstigen Nährboden für socialdemokratische und überhaupt politische Bestrebungen bilden. Wo Arbeiter den Konsumverein bilden, wird selbstverständlich deren politische Anschauung auch für die Wahlen in die Leitung ausschlaggebend sein; solche Konsumvereine finden ein Gegengewicht in jenen, die von anderen Berufsständen begründet sind.

Die große Überlegenheit der Konsumvereine in gewissen Richtungen wurde von den selbständigen Kaufleuten nicht ignoriert, sondern hat dieselben in vielen Ländern zu gemeinsamer Abwehr zusammengeführt. In England hat die anfängliche Agitation gegen die Arbeiterkonsumvereine bald nachgelassen; der weit schärfere Kampf gegen die Beamtenkonsumvereine hat im Jahre 1872 zur Einsetzung eines Untersuchungsausschusses im Parlamente geführt, welcher eine umfassende Enquete einleitete, aber zu keinem Resultate kam. Seit dieser Zeit hat auch diese Gegnerschaft an Schärfe eingebüßt.

In Deutschland sind mehrere lokale „Schutzverbände", namentlich aber der Centralverband deutscher Kaufleute, eine Vereinigung von 160 Vereinen mit 14000 bis 15000 Mitgliedern, an die Bekämpfung der Konsumvereine gegangen.. Der genannte Centralverband hat in einer Eingabe vom 1. Oktober 1900 beantragt, dem § 1 des Gesetzes betreffend die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften folgende Fassung zu geben: „Vereine zum gemeinschaftlichen Einkauf von Lebens- und Wirtschaftsbedürfnissen im großen und Ablaß im kleinen (Konsumvereine) sind nur dort zulässig, wo infolge Mangels ausreichender Detailgeschäfte oder infolge von Überteuerung die Notwendigkeit eines solchen Vereins vorhanden ist. Über das Bedürfnis entscheidet die Ortsbehörde mit Zustimmung der Oberbehörde. Die Auflösung der vorhandenen Konsum- oder ähnlichen Vereine geschieht innerhalb 2 Jahren nach Inkrafttreten des vorstehenden Gesetzes." Bis zur Einführung dieses Gesetzes solle verfügt werden: 1. Eintragung aller Konsumvereine, soweit sie nicht Aktiengesellschaften sind, ins Genossenschaftsregister, 2. Beseitigung der Bevorzugungen, welche die meisten Konsumvereine durch Befreiung von Staats- und Gemeindeeinkommensteuern genießen, 3. Verbot der Dividendenverteilung, 4. Verbot der Hergabe von Räumen in behördlichen Gebäuden zu Konsumvereinszwecken, 5. Verbot des Spirituosenverkaufs in Konsumvereinen, 6. Verbot der Ausgabe von Rabattmarken und ähnlicher Wertzeichen seitens der Konsumvereine, 7. Warnung an die Beamten betreffs der Beteiligung an Konsumvereinen.

Die unausgesetzten Bemühungen sind auch nicht erfolglos geblieben. Das Gesetz über die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 1. Mai 1889 wurde durch Gesetz vom 12. August 1896 dahin ergänzt, daß den Konsumvereinen der Verkauf an Nichtmitglieder bei Strafe untersagt wurde. Ferner wurde bestimmt, daß bei der Erteilung von Konzessionen zum Kleinhandel mit Branntwein an Konsumvereine die Bedürfnisfrage gleichfalls in Betracht zu kommen habe.

In Preußen sind durch Gesetz vom 24. Juni 1891 die Konsumvereine auch zur Gewerbesteuer und Einkommensteuer stärker herangezogen worden. In neuester Zeit wird namentlich die Einführung einer progressiven Umsatzsteuer verfochten. Die Einschränkung des Verkaufes auf die Mitglieder hat freilich zunächst zur Folge gehabt, daß sich die Zahl der Mitglieder bei einzelnen Konsumvereinen ganz außerordentlich vermehrt hat.

In Österreich haben die kaufmännischen Vereine und ihre Verbände, so besonders der Verband kaufmännischer Vereine für Nordwestböhmen in Teplitz, die Bekämpfung der Konsumvereine auf ihr Programm gesetzt, ohne daß jedoch diese Bestrebungen ein Eingreifen der Gesetzgebung und Verwaltung zur Folge gehabt hätten.

Eine lebhafte Protestbewegung hat sich in Holland geltend gemacht, indem daselbst ein Schutzverband der Detailkaufleute gegründet wurde, welcher im Jahre 1897 3000 Mitglieder zählte und insbesondere bei Wahlen gegen die Mitglieder und Lieferanten der Konsumvereine aggressiv vorging. Er erreichte nur, daß die bisherige Steuerfreiheit der Konsumvereine durch Gesetz vom 2. Oktober 1893 aufgehoben und den Offizieren, aber nicht den Beamten, die Übernahme von besoldeten Verwaltungsstellen verboten wurde.

Eine allgemeine Direktive für die gegenüber den Konsumvereinen einzuschlagende Wirtschaftspolitik läßt sich unschwer feststellen, obzwar die Beurteilung und Anwendung im einzelnen Falle nicht immer leicht sein wird. Eine Unterdrückung der Konsumvereine kann nicht befürwortet werden, weil dieselben eine wichtige wirtschaftliche Funktion erfüllen und dem Streben des Kaufmannes nach Selbständigkeit das ebenso berechtigte Streben der Arbeiter, Beamten u. s. w. gegenübersteht, ihren Bedarf auf die billigste Weise zu decken, zumal die festen Bezüge dieser Berufsklassen mit der Teuerung der Lebensmittel nicht immer gleichen Schritt halten. Begünstigungen besonderer Art, wie Befreiung von Steuern, Erleichterungen bezüglich der Schutzvorschriften für die Angestellten, bezüglich der Lebensmittelkontrolle u. s. w. sollten allerdings nicht zugestanden werden, da die Konsumvereine trotz der genossenschaftlichen Organisation doch nichts anderes sind als eine Betriebsform für den Detailhandel und es Sache des Staates sein muß, die Konkurrenzbedingungen aller dieser Formen möglichst gleich zu stellen. Deshalb ist eine Heranziehung zu den Steuerlasten nur gerechtfertigt, selbst eine progressive Umsatzsteuer darf, wenn sich dieselbe in den Grenzen hält, welche die Leistungsfähigkeit der betroffenen Unternehmungen vorschreibt, nicht von vorn-

herein perhorresziert werden. Die Teilnahme von Beamten und Offizieren ist nur insoweit zu beschränken, daß eventuellen Mißbräuchen gesteuert wird, welche in erster Linie dem Stande selbst Schaden bringen würden. Die frachtfreie Beförderung der Waren für die Lebensmittelmagazine der staatlich subventionierten Bahnen ist jedenfalls eine ungerechtfertigte Schädigung des selbständigen Detailhandels. Eine derartige Ausgleichung der Konkurrenzbedingungen wird den Klagen des Kaufmannsstandes vollauf Rechnung tragen. Die Betriebsform der Konsumvereine ist nur für gewisse Stände und nur in größeren Städten verwendbar; dem selbständigen Detailhandel bleibt noch ein großes Thätigkeitsfeld übrig, besonders wenn er daran geht, sich auf dem Wege der Selbsthilfe gewisse Vorteile des Großbetriebes anzueignen.

Litteratur: Hans Crüger, Art. Konsumvereine und Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften im Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Jena 1899 fg. — Joh. Wernicke, Umsatzsteuer und Konsumvereine. Berlin 1898.

4. Der Hausierhandel.

Eine der primitivsten Formen des Detailhandels ist der Hausierhandel, d. i. der Handel mit Waren im Umherziehen von Ort zu Ort und von Haus zu Haus, ohne feste Betriebsstätte. Er bildet eine Unterabteilung des sogenannten Gewerbebetriebs im Umherziehen oder Wandergewerbes, welches darin besteht, daß überhaupt Leute von Ort zu Ort ziehen und entweder Waren feilbieten oder sich auch zu gewissen handwerksmäßigen Verrichtungen anbieten (Schleifer, Drahtbinder, Kesselflicker, Siebmacher u. s. w.). Nicht als Hausierhandel aufzufassen ist das Aufsuchen von Bestellungen (ohne Mitführung von Waren) durch Agenten und das Aufkaufen von Waren bei kleineren Produzenten, z. B. von Butter, Eiern u. s. w., wenn damit nicht ein Wiederverkauf zusammentrifft. Unberührt bleibt auch der sogenannte ambulante Handel oder das Austragen von gewerblichen Erzeugnissen, wie dies z. B. bei Bäckern üblich ist, weil hier eine feste Betriebsstätte vorhanden ist. Alle diese letztgenannten Arten des Erwerbes werden von der Gesetzgebung gewöhnlich als freie Gewerbe betrachtet, auf welche die für den Hausierhandel berechneten Specialbestimmungen nicht anwendbar sind.

Der Hausierhandel stellt eigentlich die älteste Form des Handelsbetriebes dar, und erst die fortschreitende Differenzierung der kommerziellen Thätigkeit und das Anwachsen großer Verkehrszentren, welche ein ausgedehntes Gebiet mit allen Bedarfsartikeln leicht zu

versorgen in der Lage sind, hat ihn zu einer relativ untergeordneten Rolle in unserem Wirtschaftsleben herabgedrückt. In den Ländergebieten, die auf einer niederen Kulturstufe stehen oder vom Weltverkehre wenig berührt sind, ist auch heute noch der Kaufmann gezwungen, seine Waren auf einen Wagen oder ein Boot zu laden und das Land zu bereisen; die Bewohner richten sich danach ein und decken für längere Zeit ihren Bedarf an Erzeugnissen, die ihnen sonst schwer oder gar nicht erreichbar wären.

Aber auch in kulturell hochentwickelten Ländern ist der Hausierhandel für gewisse Zweige der Produktion, namentlich der Hausindustrie, von höchster Wichtigkeit. In Deutschland giebt es einzelne Gegenden, welche jahraus, jahrein eine Menge von Hausierern in ganz bestimmten Warenartikeln in das ganze Land entsenden. Solche Gegenden sind das sächsische Erzgebirge (Bürsten- und Blechwaren), das westfälische Sauerland (Eisen- und Stahlwaren), die bayerische Pfalz, das Fichtelgebirge u. s. w. Nach der Berufszählung am 14. Mai 1895 gab es in Deutschland 113329 Hausierer, zu welchen noch 13060 Begleiter hinzukommen.

In Österreich wurde der Totalumsatz im Hausierhandel in einer Monographie von Ignaz Zucker auf 50 Mill. Gulden pro Jahr berechnet. Eine ganze Reihe von Industrien hat sich unter die Interessenten am Hausierhandel gestellt, so die Wiener und Prager Lederwarenindustrie, die Wirkwarenindustrie in Wien, Teplitz und in der Ascher Gegend, die Leinen-, Baumwollwaren- und Tuchindustrie, die Glasindustrie u. zw. speciell die weltbekannte Erzeugung der Gablonzer Glas- und Metallschmuckwaren, die Spitzen- und Stickereiindustrie des böhmischen Erzgebirges, die Holzschnitzerei im Gröd̈ener Thal, die Holzpfeifenindustrie in Wien, Keltsch, Prosec̆ und Tabor, die Erzeugung von Porzellanpfeifen in Prag, Dessendorf und Tiefenbach, die Uhrenfabrikation in Karlstein, die Teppichindustrie des Pusterthales, die Seifen- und Parfümeriewarenindustrie in Wien, Brünn, Graz und Salzburg, die Stahlwaren der Steyrer und Nixdorfer Messerschmiede, die Emailgeschirrfabriken in Mähren und Böhmen, die Konservenfabriken am adriatischen Meere (bez. der Sardinenbüchsen), ferner die Erzeugung von Kravaten, Schirmen, Stöcken, Kämmen, Zigarrenspitzen, Mund- und Ziehharmonika, Perlmutterartikeln, Hemd- und Manschettenknöpfen, Wäsche, Spielwaren u. s. w. Von den im Jahre 1890 neu erteilten und verlängerten 18233 Hausierbewilligungen entfielen auf die einzelnen Warengattungen folgende Ziffern:

Leinen-, Woll-, Baumwollwaren und Zwirn . . .	5 827
Andere Schnittwaren	2 047
Kurz- und Galanteriewaren	3 079
Wäsche- und Bekleidungsartikel	802
Spitzen	560
Metallwaren	473
Glaswaren	447
Thon- und Porzellanwaren	355

Diese Andeutungen über die thatsächlichen Verhältnisse lassen bereits erkennen, daß der Hausierhandel zweifellos gewisse berechtigte wirtschaftliche Funktionen erfüllt. In Gegenden, welche mit einer ärmlichen Bevölkerung dünn besäet sind oder nicht im unmittelbaren Wirkungsbereiche stärker frequentierter Verkehrslinien gelegen sind, ist der Bedarf nach manchen notwendigen, aber weniger rasch verbrauchbaren Gegenständen, wie einzelnen Kleidungsstücken, Schmuck, Tabakpfeifen, Messern u. s. w. ein verhältnismäßig geringer, er läßt sich insbesondere nicht derart konzentrieren, daß er einem stabilen Ladengeschäfte eine genügende Existenzmöglichkeit bietet. Entsteht aber ein solches Geschäft oder führt ein Lebensmittelgeschäft auch Artikel der angedeuteten Art, dann erwächst nicht selten für den betreffenden Kaufmann dadurch, daß der direkte Bezug des einzelnen Artikels infolge allzu großer Entfernung der nächsten Stadt ungebührlich verteuert und erschwert wird, eine besondere Art des Schutzes, die er durch einen entsprechend hohen Preisaufschlag auf die Waren ausnützt. Deshalb ist denn auch gegenüber den Bestrebungen nach einem gänzlichen Verbot des Hausierhandels dessen Beibehaltung von Seite der Konsumenten verlangt worden als Abwehr gegenüber überspannten Forderungen der isolierten stabilen Kaufleute auf dem Lande. Gerade bei der konsumierenden Bevölkerung in vielen verkehrsarmen Gegenden ist der Hausierer eine willkommene Persönlichkeit, weil er Waren bringt, die im nahen Orte überhaupt nicht oder nur in sehr beschränkter Auswahl zu haben sind, und weil er unter Umständen auch dem ansässigen Kaufmann eine wirksame Konkurrenz bieten kann.

In den großen Städten fallen freilich viele Gründe fort, welche für den Fortbestand des Hausierhandels auf dem flachen Lande sprechen. Während es in vielen Orten verkehrsarmer Gebirgsgegenden überhaupt keine ansässigen Kaufleute giebt, ist in den Städten fast jeder Bedarfsartikel nicht nur in jedem Stadtteil, sondern fast in jeder Straße in ständigen Ladengeschäften zu haben. Die Konkurrenz dieser Geschäfte ist eine derartige, daß irgend ein lokales „Händler-

monopol", wie es sich hier und da auf dem Lande ausbilden kann, nicht entsteht. Dennoch blüht der Hausierhandel auch in großen Städten, nur sind es zumeist andere Artikel, welche hierbei das Gros des Umsatzes bilden. Während auf dem Lande vorwiegend weniger rasch verbrauchbare und daher seltener gefragte Waren hausiert werden, sind es in größeren Städten zumeist Artikel des täglichen Verbrauches, rasch vergängliche landwirtschaftliche Produkte, wie Gemüse, Obst, Blumen, Butter, Honig u. s. w., die von der bäuerlichen Bevölkerung der Umgegend täglich in die Stadt gebracht werden, weil sie in frischem Zustande in den Konsum kommen und die Konservierung eine schwierige ist. Die Viktualienhändler, Greisler u. s. w. können nicht genügende Vorräte halten, die größeren Obst- und Gemüsemärkte sind oft weiter entfernt und nur auf gewisse Tagesstunden beschränkt; da dient der Hausierhandel einer gewissen Bequemlichkeit der den Haushalt führenden Personen.

Der gewerblichen Produktion, namentlich der Textilindustrie und verschiedenen kleineren Bekleidungsindustrien, leistet der Hausierhandel zweifellos sehr gute Dienste, weil er den Absatz vermehrt. Es werden viele Konsumenten mit Ware versorgt, die sonst infolge der Schwierigkeiten ihrer Beschaffung auf den Bezug verzichten müssen, zumal einzelne Käufergruppen, wie die Fabriksarbeiter, die bäuerliche Bevölkerung zur Zeit der landwirtschaftlichen Arbeiten, nicht immer die erforderliche Zeit finden, um die Ladengeschäfte in den üblichen Geschäftsstunden aufzusuchen. Durch die intensive Art des Ausgebotes, durch welche sich der Hausierhandel charakterisiert, werden aber auch ganz neue Bedürfnisse geschaffen. Von Interessenten ist wiederholt darauf hingewiesen worden, daß manche neue Artikel, wie z. B. Manschettenknöpfe mit mechanischer Vorrichtung, einzelne Parfümeriewaren u. dergl., die sich sonst schwer und langsam Bahn gebrochen hätten, durch die Hausierer überhaupt erst in weiteren Kreisen eingeführt worden sind. Gewisse Artikel sind noch heute auf den Hausierhandel mehr oder weniger angewiesen; dazu gehören billige Artikel, welche einen höheren Preisaufschlag nicht vertragen und von Detailhändlern daher zuweilen gar nicht geführt werden, und besonders die außer Mode gekommenen Waren, welche die größeren Händler zeitweise abstoßen müssen und nur auf diesem Wege zu einem auch für den Konsumenten annehmbaren Preise unterbringen.

Von allergrößter Wichtigkeit aber ist der Hausierhandel für gewisse Zweige der Hausindustrie. Die Erzeugnisse der Hausindustrie sind meist derart, daß sie ein unverhältnismäßig ausgedehntes Absatz-

gebiet beanspruchen, der Nutzen beim Verschleiße stellt sich aber so gering, daß nur der Hausierer dabei bestehen kann. In vielen Fällen sind es die Erzeuger selbst, welche während eines Teiles des Jahres die selbstverfertigten Erzeugnisse im Umherziehen verkaufen. Würde man diese Form des Vertriebes vereiteln, so würde man auch häufig der Hausindustrie selbst die Existenzmöglichkeit benehmen, weil die Zwischenhändler oder Verleger den Preis der Erzeugnisse auf das Niveau der Preise für Fabriksware herabdrücken müßten. Es haben denn auch entschiedene Gegner des Hausierhandels Ausnahmen für solche Gegenden, wo sich die Bevölkerung vorwiegend durch Hausindustrie ernährt, befürwortet.

Daß diesen Lichtseiten erhebliche Schattenseiten gegenüberstehen, läßt sich nicht in Abrede stellen. So wird Klage darüber geführt, daß der Hausierhandel eine Zufluchtsstätte für gefährliche und bedenkliche Elemente bildet, in vielen Fällen der Bettelei als Deckmantel dient, dem Absatz gestohlener Waren Vorschub leistet, das Publikum belästigt und auch sanitäre Gefahren in sich birgt, weil der Hausierer, zumal derselbe in ärmlichen Verhältnissen lebt und in Familienkreise eindringt, zur Verschleppung von Infektionskeimen beiträgt. Diese Gefahren und Übelstände werden jedoch meist übertrieben, sie sind auch nicht dem Hausierhandel eigentümlich, weil sie in größerem oder geringerem Maße der lebhaftere Verkehr an und für sich mitbringt. Nicht sehr schwer wiegt auch jenes Argument, das dem Hausierhandel die Verleitung der minderbemittelten Klassen zu unnützen Ausgaben vorwirft. Gewiß werden die Leute durch das Aufsuchen zu Käufen veranlaßt, welche sonst unterblieben wären; damit ist aber noch nicht gesagt, daß sie unnütz waren. Die Grenze zwischen dem Nützlichen und Unnützen ist sehr schwer zu ziehen, am allerwenigsten kann es Aufgabe des Staates sein, dieselbe zu bestimmen. Weiters darf nicht übersehen werden, daß in den stabilen Geschäften insbesondere der größeren Städte die Schaustellungen und sonstigen Mittel der Reklame mindestens den gleichen Anreiz zum Waren-Ankaufe ausüben.

Der Vorwurf, daß der Hausierhandel dem Käufer schlechte Waren zu übermäßigen Preisen aufdränge, trifft in dieser Allgemeinheit nicht zu; die Schundware ist ebensowenig eine Specialität des Hausierhandels, wie es die solide Ware der stabilen Geschäfte ist, umsomehr, als die Bezugsquellen in der Regel die gleichen sind. Die Garantie, daß der Hausierer eine gute Ware bringt, ist freilich eine geringere als beim stabilen Geschäfte, welches mit einer ständigen

Kundschaft zu rechnen hat und auf deren Zufriedenheit in höherem Maße bedacht sein muß. Qualitäts- und Quantitätsverkürzungen sind beim Hausierhandel viel leichter möglich, viele Waren gehen unter falscher Herkunftsbezeichnung, manche Ware wird als Produkt des Hausfleißes angepriesen, die aus einem nahen Fabriklager stammt. Diese Übelstände sind dem Hausierhandel nicht specifisch eigen, sie treten bei ihm aber stärker hervor und wirken jener Tendenz der Gesetzgebung entgegen, welche heute auf Erhaltung von Treu und Glauben im kaufmännischen Verkehre gerichtet ist. Während in stabilen Geschäften vielfach feste Preise eingebürgert worden sind, ist beim Hausierhandel das Vorbieten und Feilschen die Regel, so daß es für den Käufer sehr schwer wird, sich ein halbwegs richtiges Urteil über den Wert einer Ware zu bilden.

Die schärfste Bekämpfung erfährt aber der Hausierhandel nicht durch die Konsumenten, sondern durch die seßhaften Detailhändler und Gewerbetreibenden, die sich einer sehr lästigen Konkurrenz entledigen möchten. Einen Schutz gegen die Konkurrenz an und für sich aber kann der Staat nicht bieten; er müßte sonst mit weit größerer Berechtigung auch in den gewaltigen Konkurrenzkampf zwischen Großindustrie und Kleingewerbe eingreifen. Dagegen ist nicht in Abrede zu stellen, daß der Hausierer infolge der niederen Belastung durch Steuern und Regiekosten, infolge des geringeren Kapitalaufwandes und des verhältnismäßig billigeren Lebensunterhaltes unter Bedingungen in die Konkurrenz eintritt, die immerhin eine Schädigung des ansässigen Kaufmannes involvieren. Die Konkurrenz ist deshalb noch keine unreelle, wie vielfach behauptet wird, und rechtfertigt sicherlich nicht eine gänzliche Unterdrückung des Hausierhandels. Das Bedürfnis nach einer Regelung wird aber auch von diesem Gesichtspunkte nicht bestritten werden können, obgleich es nicht leicht ist, in dem Kampfe der Meinungen, die von Schlagworten wirtschaftlicher und politischer Färbung bewegt werden, die richtige Mitte zu finden und jene Maßnahmen zu treffen, die sich vom allgemein wirtschaftlichen Standpunkte rechtfertigen lassen.

Wenn das Bedürfnis der Warenversorgung durch ambulante Händler heute bei weitem nicht mehr in dem Grade besteht, wie in den Zeiten des primitiven Verkehres, so folgt daraus noch keineswegs, daß diese Entwicklung einer besonderen Nachhilfe durch die Gesetzgebung bedarf. Das wirtschaftliche Leben verfolgt die Tendenz, überlebte Formen von selbst auszuschalten. Die Statistik beweist vielfach eine Abnahme, jedenfalls keine erhebliche Zunahme des Hausier-

handels auf. In Österreich beispielsweise betrug die Zahl der neu erteilten, bezw. verlängerten Hausierbewilligungen in den Jahren:

	neu erteilt	verlängert	zusammen
1882	4 670	17 146	21 816
1883	4 156	16 964	21 120
1884	3 971	17 033	21 004
1885	3 965	17 213	21 178
1886	2 679	17 512	20 191
1887	2 094	17 494	19 588
1888	1 995	17 245	19 240
1889	1 997	17 363	19 360
1890	1 896	16 337	18 233
1891	1 685	16 221	17 906
1892	2 759	15 343	18 102
1893	2 351	15 533	17 884
1894	2 162	15 459	17 621
1895	1 686	15 551	17 237
1896	1 339	15 758	17 097
1897	1 144	15 640	16 784
1898	895	14 873	15 768

Die Hoffnung, daß jener Teil der Warenumsätze, welcher heute noch durch den Hausierhandel vermittelt wird, beim Wegfall des letzteren den stabilen Kaufleuten zufallen würde, ist jedenfalls eine trügerische, denn zahllose Geschäfte würden nicht zu Stande kommen, wenn jenes intensive Angebot auf dem flachen Lande in Wegfall käme, welches im Wesen des Hausierhandels liegt. Übrigens darf auch nicht außer Acht gelassen werden, daß in dieser Erwerbsthätigkeit manche Bevölkerungsklassen ihr Fortkommen finden, für welche eine anderweitige Beschäftigung nicht immer leicht zu haben wäre. Der Fall, daß der Hausierhandel eine Vorstufe zu einer selbständigen kaufmännischen Stellung bildet, kommt vor, ungleich häufiger aber läßt sich der Fall beobachten, daß sich selbständige Kaufleute und Gewerbetreibende, die ihr Kapital verloren haben und nur noch über persönliche Tüchtigkeit und Regsamkeit verfügen, auf diesem Wege eine Existenz schaffen, welche sie vor dem Elend und vor der Schande beschützt, im Alter auf eine Armenversorgung angewiesen zu sein. Ein gewaltsamer Eingriff in die bestehenden Verhältnisse könnte ganz ungeahnte Übelstände herbeiführen, während seine wohlthätigen Folgen nicht so ganz sicher sind, mindestens aber auf Seite der Interessenten weit überschätzt werden.

Trotz der vielfachen und lebhaften Agitation, welche in verschiedenen Interessentenkreisen auf eine völlige Beseitigung des Hausier-

handels abzielt, hat man sich bisher nirgends dazu entschließen können, dieser extremen Forderung nachzugeben, obwohl man ein Verbot auch durch entsprechende Steuermaßregeln u. s. w. hätte erzielen können. Die ursprüngliche Gesetzgebung und auch die heutige in Frankreich und England beschränkt sich darauf, für den Hausierhandel aus sanitäts- und sicherheitspolizeilichen Rücksichten gewisse Kontrollen und Kautelen festzusetzen oder im Interesse der Steuergesetzgebung Bestimmungen zu treffen. Die neuere Gesetzgebung in Deutschland und Österreich ist aber bereits weiter gegangen und hat nicht bloß polizeiliche, sondern auch volkswirtschaftliche Rücksichten walten lassen. Der Motivenbericht des neuesten österreichischen Gesetzentwurfes gesteht unumwunden zu, daß es die Absicht der Regierung war, „dem Streben der stabilen Handelstreibenden nach einer wesentlichen Einschränkung des Hausierhandels in umfassender Weise Rechnung zu tragen". Ein Überblick über die fremde Gesetzgebung bezüglich des Hausierhandels wird uns die verschiedenen Maßnahmen behufs Einschränkung vor Augen führen.

In Deutschland unterliegt der Hausierhandel mehrfachen polizeilichen Beschränkungen, die sich in der Gewerbeordnung vom 21. Juni 1869 und den späteren Novellen vom 1. Juli 1883 und 6. August 1896 normiert finden. Als Hausierer wird hierbei betrachtet, wer außerhalb des Gemeindebezirkes seines Wohnortes ohne Begründung einer gewerblichen Niederlassung und ohne vorgängige Bestellung in eigener Person Waren feilbietet, Warenbestellungen aufsucht oder Waren bei anderen Personen als bei Kaufleuten, oder an anderen Orten als in offenen Verkaufsstellen zum Wiederverkauf ankauft.

Eine Beschränkung des Hausierhandels greift zunächst insofern Platz, als gewisse Waren von dem Feilbieten oder Ankauf im Umherziehen ausgeschlossen sind. Die Zahl dieser Warengattungen ist während des Bestandes der Gewerbeordnung vermehrt worden. Als ausgeschlossen vom Hausierhandel gelten nunmehr: 1. geistige Getränke; 2. gebrauchte Kleider und Wäsche u. s. w.; 3. Gold- und Silberwaren, sowie Taschenuhren; 4. Spielkarten; 5. Wertpapiere, Lose, Bezugs- und Anteilscheine auf Wertpapiere und Lose; 6. explosive Stoffe; 7. leicht entzündliche Öle (Petroleum); 8. Stoß-, Hieb- und Schußwaffen; 9. Gifte und gifthaltige Waren, Arzneien und Geheimmittel; 10. Bäume, Sträucher, Futtermittel, Sämereien u. s. w.; 11. Schmucksachen, Bijouterien, Brillen und optische Instrumente; 12. Druckschriften, andere Schriften und Bildwerke, welche in sittlicher und religiöser Beziehung Ärgernis zu geben geeignet sind,

oder welche mittels Zusicherung von Prämien oder Gewinnen betrieben werden.

Ferner sind vom Gewerbetriebe im Umherziehen ausgeschlossen gewisse Betriebsarten, wie beispielsweise die Form der Abzahlungsgeschäfte und der Versteigerung. Alle diese vorgenannten Beschränkungen können aus Gründen der öffentlichen Sittlichkeit, sowie zur Abwehr oder Unterdrückung von Seuchen durch Beschluß des Bundesrates und in dringenden Fällen durch Anordnung des Reichskanzlers erweitert werden.

Von besonderer Wichtigkeit sind aber die subjektiven Beschränkungen. Das Hausiergewerbe gehörte stets unter die konzessionspflichtigen Gewerbe, und zwar wurde dessen Ausübung nach der Gewerbeordnung an die Erteilung eines Wandergewerbescheins geknüpft, der in gewissen Fällen versagt werden muß und in anderen versagt werden kann. Er muß versagt werden: 1. wenn der Nachsuchende mit einer abschreckenden oder ansteckenden Krankheit behaftet oder in einer abschreckenden Weise entstellt ist; 2. wenn er unter Polizei-Aufsicht steht; 3. wenn er wegen strafbarer Handlungen aus Gewinnsucht, gegen das Eigentum, gegen die Sittlichkeit, wegen vorsätzlicher Angriffe auf das Leben und die Gesundheit des Menschen, wegen vorsätzlicher Brandstiftung, wegen Zuwiderhandlungen gegen Verbote und Sicherungsmaßregeln, betreffend Einführung oder Verbreitung ansteckender Krankheiten oder Viehseuchen, zu einer Freiheitsstrafe von mindestens drei Monaten verurteilt ist und seit Verbüßung der Strafe drei Jahre noch nicht verflossen sind; 4. wenn er wegen gewohnheitsmäßiger Arbeitsscheu, Bettelei, Landstreicherei, Trunksucht übel berüchtigt ist. Der Wandergewerbeschein ist in der Regel zu versagen: 1. wenn der Nachsuchende noch nicht großjährig ist; 2. wenn er blind, taub oder stumm ist, oder an Geistesschwäche leidet. Der Wandergewerbeschein darf außerdem nur dann versagt werden: 1. wenn der Nachsuchende im Inland einen festen Wohnsitz hat; 2. wenn er wegen strafbarer Handlungen aus Gewinnsucht, gegen das Eigentum, gegen die Sittlichkeit, wegen vorsätzlicher Angriffe auf das Leben und die Gesundheit der Menschen, wegen vorsätzlicher Brandstiftung, wegen Zuwiderhandlungen gegen Verbote oder Sicherungsmaßregeln, betreffend Einführung oder Verbreitung ansteckender Krankheiten oder Viehseuchen, zu einer Freiheitsstrafe von mindestens 6 Wochen verurteilt ist, und seit Verbüßung der Strafe drei Jahre noch nicht verflossen sind; 3. wenn er wegen Verletzung der auf den Gewerbebetrieb im Umherziehen bezüglichen Vorschriften im Laufe der letzten drei Jahre wiederholt bestraft ist;

4. wenn er ein oder mehrere Kinder besitzt, für deren Unterhalt und, sofern sie im schulpflichtigen Alter stehen, für deren Unterricht nicht genügend gesorgt ist. Die Ausstellung eines Wandergewerbescheines erfolgt für ein Jahr und zwar für das ganze Gebiet des deutschen Reiches. In gewissen, gesetzlich bestimmten Fällen (z. B. Feilbieten selbst gewonnener Waren u. s. w.) wird von der Forderung eines Wandergewerbescheines abgesehen.

In Österreich ist der Hausierhandel durch das Hausierpatent vom 4. September 1852 und teilweise auch durch die Gewerbeordnung vom 15. März 1883 geregelt worden. Danach müssen die im Umherziehen feilgebotenen Waren inländischen Ursprungs sein. Das Hausieren mit Warenmengen, zu deren Fortschaffung ein bespannter Wagen oder ein Lasttier benötigt wird, ist nicht gestattet. Für den Betrieb des Hausierhandels ist eine besondere Bewilligung (Hausierpaß) notwendig, welcher nur auf ein Jahr und nur für ein bestimmtes Kronland erteilt wird. Der Nachsuchende muß Inländer, mindestens 30 Jahre alt und unbescholten sein. Übrigens kann in einzelnen Städten und Ortschaften der Hausierhandel gänzlich verboten worden.

Seither sind mehrfache Versuche zu einer weitergehenden Regelung unternommen worden, nachdem die Klagen aus den Kreisen der Bevölkerung nicht verstummen wollten. Im Jahre 1889 wurde vom Handelsministerium ein Gesetzentwurf durchgearbeitet, welcher sich auf das ganze Gebiet des Wandergewerbes bezog. Die Schwierigkeiten der Formulierung und der Erlassung von gemeinsamen Bestimmungen für alle Zweige des Wandergewerbes führten jedoch dazu, daß man die Reformbestrebungen auf den Hausierhandel einschränkte. Bereits im Jahre 1894 wurde im Parlamente ein Gesetzentwurf über den Hausierhandel eingebracht und in den Jahren 1897 und 1900 mit einigen Änderungen wiederholt, ohne daß jedoch die politischen Verhältnisse eine Perfektionierung dieser Reform gestattet hätten. Unter günstigeren Auspicien erfolgte die neuerliche Vorlage im März 1901. In dem neuesten Entwurfe sind vor allem die Erfordernisse zur Erlangung einer Hausierbewilligung viel strenger festgesetzt. Das Minimalalter wird von 30 auf 33 Jahre erhöht, der Hausierer muß ferner in dem Bezirke der zuständigen Gewerbebehörde seit mindestens einem Jahre seinen Wohnsitz haben, darf laut Gutachten des Amtsarztes nicht mit einer ansteckenden oder ekelerregenden Krankheit behaftet, noch in abschreckender Weise entstellt sein und muß schließlich unbescholten und in moralischer Hinsicht tadellos und vertrauens-

würdig sein. Die Bewilligung gilt höchstens für ein Jahr und wird bloß für den eigenen oder auch für mehrere unmittelbar angrenzende Verwaltungsgebiete ausgestellt. Der Hausierer ist verpflichtet, in allen von ihm berührten Orten, in welchen sich eine polizeiliche oder politische Behörde befindet, das Hausierbuch vidieren zu lassen. In dem Entwurfe findet sich ferner eine lange Liste jener Warengattungen, welche vom Hausierhandel ausgeschlossen bleiben sollen. Der Abschluß von Ratengeschäften und die Verteilung von Prospekten über den Verkauf von Wertpapieren, Losen u. s. w., ist untersagt. Die Verwendung von Lasttieren oder von mit Zugtieren bespannten Wagen, von Schiffen oder anderen Wasserfahrzeugen ist nur über besondere Bewilligung gestattet. Die schärfste Bestimmung ist jedoch die principielle Anerkennung der Zulässigkeit der Ausschließung bestimmter Orte vom Hausierhandel aus rein gewerblichen Rücksichten. In dieser Hinsicht geht die neueste Vorlage im Entgegenkommen gegen die Wünsche der Handels- und kleingewerblichen Kreise noch über die früheren Entwürfe hinaus, indem sie die Erreichbarkeit eines Hausierverbotes überhaupt nicht mehr an eine bestimmte Bevölkerungsziffer des betreffenden Ortes knüpft (der Entwurf von 1894 hatte eine Bevölkerungsziffer von 10 000 Einwohnern, jener von 1900 eine solche von 5000 Einwohnern als Voraussetzung der Erreichbarkeit eines Hausierverbotes normiert), sondern selbst für Orte unter 5000 Einwohnern unter der Voraussetzung ins Auge faßt, „daß in dem betreffenden Orte stabile Geschäfte in solcher Zahl bestehen, daß den Bedürfnissen der Konsumenten auch ohne Zutritt des Hausierhandels vollkommen entsprochen werden kann".

In Frankreich unterliegt der Hausierhandel nur jenen Beschränkungen, welche sich durch den besonderen wirtschaftlichen Charakter der Ware erklären (Monopolsgegenstände, Spirituosen u. s. w.), sowie den polizeilichen Verfügungen, welche die lokalen Behörden getroffen haben.

In England ist nach der Hawkers Act 1588, 51 und 52 Vict. c. 33 eine besondere Licenz notwendig. Das Hausieren mit Spirituosen ist verboten. Ebenso sind Versteigerungen nur den ortsansässigen Kaufleuten gestattet.

Litteratur: E. Schwiedland, Die Hausierfrage in Österreich. Leipzig 1899. — Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Bd. LXXVII—LXXXI. Leipzig 1899. — Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Österreich, Schweden, Italien, Großbritannien und der Schweiz. Schriften des Vereins für

Socialpolitik. Bd. LXXXII u. LXXXIII. Leipzig 1899. — J. Zucker, Der Hausier- und Ratenhandel. Wien 1892. — W. Stieda, Die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland. Leipzig 1900.

5. Die Wanderlager und Wanderauktionen.

Eine dem Hausierhandel verwandte Abart des Gewerbebetriebes im Umherziehen stellen die sogenannten Wanderlager dar, bei welchen von Personen, die an dem betreffenden Orte weder ihren Wohnsitz noch eine gewerbliche Niederlassung haben, von einer festen Verkaufsstätte (Laden, Magazin, Zimmer, Schiff und dergl.) aus vorübergehend Waren feilgeboten werden. Das feste Verkaufslokal unterscheidet die Wanderlager von dem Gewerbebetrieb der Hausierer, welche keine derartige Verkaufsstätte besitzen, sondern ihre Waren mit sich führen. In Verbindung mit den Wanderlagern kommen auch Wanderauktionen und Wanderlotterien vor, welche eine besondere Art des Vertriebes bezeichnen, indem die Waren hierbei im Wege einer Versteigerung oder eines Glücksspiels abgesetzt werden. Dies geschieht häufig dann, wenn den Wanderlagern nach dem regelmäßigen Verkauf ein Rest von Waren bleibt, die rasch an den Mann gebracht werden sollen.

Die Wanderlager stellen, wie der Wanderhandel überhaupt, eine Betriebsform dar, welche in den früheren Zeiten der weniger entwickelten Kultur und des noch unausgebildeten Verkehrslebens sehr verbreitet war. Selbst in England führten im vorigen Jahrhundert die Kaufleute die fertigen Barchente, die sie auf eigene Rechnung weben und färben ließen, auf Packpferden durch das ganze Land zum Verkaufe. In weniger kultivierten und dünn bevölkerten Gebieten bestehen auch heute noch die Wanderlager neben den Märkten und Messen; der Kaufmann nimmt seine Warenvorräte auf Lasttieren, Wagen oder Booten mit auf die Reise und verweilt in jedem Orte solange, bis die Bewohner auf einige Zeit mit den gewünschten Bedarfsartikeln versorgt sind. Aber auch in den europäischen Kulturländern haben sich die Wanderlager trotz der lebhaften Bekämpfung durch die seßhaften Kaufleute teilweise noch erhalten, insbesondere für gewisse Erzeugnisse der Hausindustrie, wie Leinen, Holzwaren u. s. w. Zur Beurteilung dieser Betriebsart in den verschiedenen Ländern liegt noch wenig Material vor, und wir müssen uns deshalb auf den allerdings interessanten Einblick beschränken, den uns eine Denkschrift gewährt, welche der deutsche Reichskanzler über Aufforderung des Bundesrates auf Grund einer

umfassenden schriftlichen Expertise unter dem 30. April 1878 an den Reichstag geleitet hat.

Wir lernen da vor allem die Waren kennen, welche im Wege der Wanderlager abgesetzt werden. Es sind dies fast ausnahmslos Artikel für den Massenkonsum der breiten Volksschichten, wie Herrenkleider, Wäscheartikel, Schuhe, Hüte, Putzwaren, Regenschirme, Spielwaren, Leder- und Galanteriewaren und dergl. Als Einkaufsquellen für diese Waren wurden im allgemeinen folgende angegeben: 1. Lagervorräte großstädtischer Magazine, welche sich der nicht mehr gangbaren, der zurückgesetzten und der nach Ablauf der Saison übrig gebliebenen Bestände durch Partieverkäufe entledigen; 2. Warenreste, welche am Schlusse der Märkte und Messen von den Großhändlern abgegeben werden; 3. Warenlager solcher Geschäfte, welche zur Auflösung bestimmt sind und die Bestände im Ausverkaufe räumen; 4. Konkursmassen und Warenlager solcher Geschäfte, welche vor dem Konkurs stehen oder sich durch Schleuderverkäufe rasch bares Geld verschaffen wollen; 5. Verkäufe der Pfandleihanstalten, Rückkaufsgeschäfte u. s. w.; 6. Fabriken, welche direkt für Warenlager arbeiten. Es ist gewiß richtig, daß ein großer Anteil der Warenversorgung der Wanderlager auf die Ausverkäufe und Konkursmassen entfällt, es scheint aber doch die Ankündigung dieser Provenienz auch vielfach nicht auf Wahrheit zu beruhen, sondern nur den Zweck zu verfolgen, daß der Anschein eines besonders günstigen Ausgebotes erweckt werde. Ein über Erwarten großer Teil wird auch durch Fabriken geliefert, welche sich nicht selten auf die Fabrikation der leichten unsoliden Ware, der sogenannten „Schundware", geradezu verlegen. Die Anfertigung solcher geringwertiger Waren erfolgt meist auf Bestellung größerer Händler, welche ihrerseits dieselben an die Hausierer und Wanderlager weiter veräußern. Bei der Neigung des Publikums zu billigen, wenn auch schlechten Waren wächst gerade die Nachfrage nach solchen Fabrikaten auf Kosten des Bedarfes an qualitativ hochstehender Ware, so daß der Fabrikant durch die Umstände sogar gezwungen wird, im Preise und daher auch in der Qualität herabzugehen, um bestehen zu können. Merkwürdigerweise sind zu wiederholten Malen die Exportverhältnisse nicht ohne Einfluß auf den Betrieb der Wanderlager geblieben. So fabrizierten beispielsweise die schlesischen Leinenfabrikanten seit Jahren eine ganz leichte, jedoch im Muster, in der Appretur und der Verpackung elegant ausgestattete Ware lediglich für die überseeischen Märkte, während sie in Deutschland wegen der minderen Qualität nicht zum Verkaufe gestellt wurde.

Als aber plötzlich im Exporte nachhaltige Stockungen eintraten, wurden die Waren durch die Wanderlager im Inlande losgeschlagen, und der niedrige Preis ließ sie so begehrenswert erscheinen, daß sie nunmehr ein ständiger Artikel auch für das inländische Geschäft geworden sind.

Meistens werden die Wanderlager von den umherziehenden Händlern auf eigene Rechnung gehalten. Es kommt zwar vor, daß die Wanderlager auch im Dienste von Geschäftshäusern größerer Städte stehen, jedoch entsprechen die Angaben über Vertretungen größerer Firmen der Hauptstädte nicht immer den thatsächlichen Verhältnissen. Dagegen bestehen Geschäftshäuser, welche von einer Centrale aus mehrere Wanderlager in verschiedene Richtungen entsenden, aber nicht ihre Firma nennen, weil ein derartiger Geschäftsbetrieb im Kaufmannsstande als unreell gilt und dem Kredit nachteilig wäre; in diesem Falle handelt ein Angestellter des Geschäftes auf Grund eines Scheinkaufvertrages im eigenen Namen.

Die Beschwerden, welche man gegen die Wanderlager erhebt, decken sich vielfach mit denen, welche sich gegen den Hausierhandel und den Wanderhandel im allgemeinen kehren. Zunächst wird den Wanderlagern entgegengehalten, daß das Publikum vielfach, mitunter in betrügerischer Weise übervorteilt wird. Die ganze Art und Weise der Geschäftsführung sei auf Irreführung des Publikums berechnet. Unter großer Reklame werde unter fingierter Firma oder einer pomphaften Bezeichnung das Warenlager eingeführt, in eigens dazu auf kurze Zeit gemieteten Lokalen werden die Waren in eleganter Verpackung und Ausschmückung ausgestellt, während erfundene Angaben über Bestand und Herkunft der Ware die angezeichneten, fabelhaft niedrigen Preise erklären sollen. Zuweilen werden sogar an die ersten Käufer wirklich gute Waren abgesetzt und zu niedrigeren Preisen, als sie in den Detailgeschäften des Ortes üblich sind. Vielfach werden Fehler der Ware geschickt verdeckt oder solche Artikel, die in Stücken oder Packeten verkauft werden, im Untermaß geliefert. Den Käufern, zumeist Landleuten und Frauen, geht die nötige Fachkenntnis zur Beurteilung der Ware ab, dann aber, wenn sich die Mängel geltend machen, ist der Käufer längst fortgezogen und einer gerichtlichen Verfolgung umsoweniger ausgesetzt, als Name und Wohnort des Inhabers gar nicht bekannt sind. Gewiß kommen betrügerische Handlungen auch in stehenden Geschäften vor, der ansässige Kaufmann hegt jedoch naturgemäß größeres Interesse daran, sich die Kundschaft, auf die er durch seine Seßhaftigkeit angewiesen ist,

durch reelle Bedienung und Lieferung guter Ware zu erhalten, als der Inhaber eines Warenlagers, welcher mit dem Orte auch seine Kundschaft wechselt und auf sein Renommee nicht Bedacht nehmen muß.

Die in Deutschland vorgenommene Enquete hat dieses Urteil nicht bestätigt, sondern ein für die Wanderlager nicht ungünstiges Resultat ergeben. Es wurde von verschiedenen Seiten konstatiert, daß in den Wanderlagern auch gute und auffallend billige Artikel zu haben sind; auch wenn schlechte Qualität feilgeboten werde, so stehe doch der Wert nicht unter dem außerordentlich niedrigen Preise. Auf eine Übervorteilung des Publikums werde nur geschlossen, weil den Inhabern der Warenlager durch den Transport von Ort zu Ort, durch die großen Inserate und Plakate, durch die Verwendung eines großen Personals, durch das Leben in den Gasthöfen, durch die mit Rücksicht auf die Zeit der Verwendung unverhältnismäßig hohe Lokalmiete u. s. w. viele Spesen erwachsen. Diese Spesen finden, wie behauptet wird, durch andere Vorteile des Geschäftsbetriebes eine mehr als hinreichende Deckung, so daß die Preise noch immer tief gestellt werden können. Diese Vorteile liegen in der Benutzung außerordentlicher Bezugsquellen, durch den Einkauf und Verkauf gegen sofortige Barzahlung, durch raschen und massenhaften Umsatz, durch Ersparung der Steuern und anderer Abgaben u. s. w. Übrigens wurde auch die Wahrnehmung gemacht, daß jene Wanderlager, welche es auf eine Übervorteilung des Publikums abgesehen haben, die besten Geschäfte in kleineren Orten machen, während in größeren Orten Täuschungen des Publikums nicht mehr so leicht möglich sind.

Weiters wird gegenüber den Wanderlagern betont, daß der volkswirtschaftlich unerwünschte Verbrauch geringwertiger Ware zur Befriedigung vorhandener Bedürfnisse und der Ankauf von Gegenständen, welche keinem reellen Bedürfnisse entsprechen, befördert wird. Die Wanderlager sind auf Barzahlungen des minderbemittelten Publikums angewiesen, sie müssen ihre Waren möglichst rasch absetzen; das alles ist nur möglich, wenn sie gegenüber den ständigen Detailgeschäften außerordentlich niedrige Preise ansetzen können, weil nur dann die Lockung stark genug ist, daß die Bewohner ihren Bedarf an verschiedenen Artikeln statt auf Borg bei den seßhaften Kaufleuten gegen bar von dem Wanderlager kaufen. Es liegt in der Natur der Sache, daß die Wanderlager infolgedessen billig einkaufen müssen auf Kosten der Qualität. Ferner kann nicht geleugnet werden, daß die breiten Volksschichten durch die mit dem Vertriebe der Ware verbundene Reklame zu Käufen bewogen werden, die über-

flüssig und wirtschaftlich nachteilig sind. Dem gegenüber wird geltend gemacht, daß auch die Jahrmärkte den Ankauf von Gegenständen begünstigen, welche keinem reellen Bedürfnisse entsprechen; der Haß der ansässigen Kaufleute richtet sich allerdings gegen die Jahrmärkte nicht minder wie gegen die Wanderlager. Schließlich muß auch hier bemerkt werden, daß es doch nicht angeht, das Publikum bei seinen Käufen zu bevormunden. Daß qualitativ mindere Ware bevorzugt wird, mag im Interesse des Ansehens einer Industrie bedauert werden, Thatsache aber ist es doch, daß heute die Kaufkraft der Volksmassen für qualitativ gute Ware nicht hinreicht. Noch viel weniger aber kann es Aufgabe des Staates sein, darüber zu wachen, ob eine Ware einem reellen Bedürfnisse entspricht oder nicht. Auf diesem Wege käme man zu der mittelalterlichen Luxusgesetzgebung, über deren Verkehrtheit die Meinungen heute nicht mehr geteilt sind.

Ein weiterer Vorwurf gegen die Wanderlager geht dahin, daß Industrie und Handel in eine unsolide, ohne Rücksicht auf die Güte der Waren lediglich die möglichste Billigkeit derselben anstrebende Richtung gedrängt werden. Die Wanderlager verlangen geringwertige Ware, die Fabriken müssen sie daher erzeugen, und die Devise beider lautet dann: „billig und schlecht". Das Publikum verlangt nun auch von dem ansässigen Geschäftsmann billige und leichte Ware, so daß sich schließlich ganze Fabrikationszweige darauf einrichten, Schundware mit einem gefälligen Äußeren zu fabrizieren. Thatsächlich wurde gelegentlich der Enquete in Deutschland das Bestehen vieler solcher Fabrikationszweige und Industriezentren konstatiert. Es entsteht nur die Frage, ob diese Richtung, billig und schlecht zu produzieren, mehr durch den Charakter des Angebotes oder den der Nachfrage bestimmt wurde. Die Gegner der Wanderlager behaupten, daß nur das Angebot derselben die Nachfrage in die wirtschaftlich verderblichen Bahnen gelenkt hat und erst dadurch ein Druck auf die Produzenten entstanden ist. Andererseits kann doch nicht verkannt werden, daß die Wanderlager ein Bedürfnis nach billiger, wenn auch minderwertiger Ware bereits vorgefunden und nur geschickt ausgenutzt haben. Jedenfalls wäre es ungerecht, die Wanderlager für diese Richtung in der Produktion ausschließlich verantwortlich zu machen, zumal in einzelnen Industrien zeitweilige Überproduktion oder Stockungen im Exporte dieselbe gleichfalls hervorrufen oder befördern.

Der heftigste Widerstand gegen die Wanderlager wie gegen den Wanderhandel überhaupt kommt jedoch von den ansässigen Handwerkern

und Detailhändlern der mittleren und kleineren Städte, welche sich in ihrer geschäftlichen Existenz gefährdet sehen. Der Staat habe die Pflicht, diesen Teil des soliden Bürgerstandes gegenüber der verderblichen Konkurrenz zu schützen, zumal dieser mit Steuern und Abgaben weit mehr belastet sei. Soweit solche Differenzen in der Belastung thatsächlich vorhanden sind, wird der Staat zweifellos trachten müssen, dieselben in einer die Konkurrenzverhältnisse ausgleichenden Weise zu beseitigen. Weitergehende Eingriffe und Beschränkungen werden aber mit großer Vorsicht zu handhaben sein. Die Gefährdung der ansässigen Detailhändler liegt nicht so sehr in der Ausbreitung der Wanderlager als in der zunehmenden Entwicklung des Geschäftsverkehres, welche auf einer größeren und intensiveren Verwertung des Kapitals basiert; die Detailhändler tragen den geänderten Verhältnissen häufig nicht Rechnung, indem sie auch bei rückgängiger Konjunktur an ungerechtfertigt hohen Preisen festhalten, zu konservativ sind, um Änderungen in der Geschmacksrichtung des Publikums Rechnung zu tragen oder sich neue Erfindungen nutzbar zu machen u. s. w. Die Konkurrenz der Wanderlager ist häufig unsolid, aber nicht immer ungesund. Zudem haben die Wanderlager den Vorteil, daß sie die Verwertung von Artikeln ermöglichen, welche in stehenden Geschäften nicht oder nicht mehr gangbar wären, daß sie nur gegen Barzahlung verkaufen und somit indirekt dem Borgunwesen steuern und dergl.

Maßnahmen zur Beseitigung oder Einschränkung der Wanderlager können in verschiedener Richtung ergriffen werden. Zunächst kann ein einfaches Verbot derselben durch die Staatsgewalt ausgesprochen werden, doch dürfte es nicht immer leicht sein, ein solches Verbot gegen Umgehungen zu schützen. Ferner kann eine Beschränkung dadurch erreicht werden, daß für den Betrieb des Wanderlagers die ortspolizeiliche Erlaubnis als Erfordernis aufgestellt und der Betrieb selbst einer behördlichen Aufsicht unterworfen wird. Indirekt läßt sich eine wirksame Bekämpfung dadurch erzielen, daß man die Wanderlager zur Besteuerung stärker heranzieht, ein Weg, der insbesondere in Deutschland eingeschlagen wurde.

In Deutschland hat man namentlich dem Gesetze vom 1. November 1867 über die Freizügigkeit eine Begünstigung der Wanderlager zugeschrieben, weil nach § 8 dieses Gesetzes die Gemeinden die neu Zuziehenden, wenn die Dauer ihres Aufenthaltes drei Monate nicht überstieg, zu den Gemeindelasten nicht heranziehen durften. Zahlreiche Klagen und Petitionen der Kaufleute lenkten die Aufmerksamkeit der gesetzgebenden Faktoren auf diesen Gegenstand. Der

Bundesrat veranlaßte mit Beschluß vom 20. Dezember 1876 die Veranstaltung von Erhebungen, welche ihren Niederschlag in den Gewerbenovellen vom 1. Juli 1883 und 6. August 1896 fanden. Die Wanderlager wurden unter dem allgemeinen Begriffe des Gewerbebetriebes im Umherziehen subsumiert und allen Einschränkungen desselben unterworfen. Insbesondere ist der Betrieb der Wanderlager nur auf Grund eines Wandergewerbescheines zulässig, der nur unter bestimmten Voraussetzungen erteilt wird. Wanderauktionen und Wanderlotterien sind verboten, soweit nicht seitens der zuständigen Behörde Ausnahmen zugelassen werden. Noch viel kräftiger hat die Steuergesetzgebung der Einzelstaaten zugegriffen, welche teilweise sogar prohibitiv gewirkt hat. Das preußische Gesetz über Wanderlager und Wanderauktionen vom 27. Februar 1882 schrieb eine Steuer von 30, 40 oder 50 Mk. für jede angefangene Woche vor. Ähnliche hohe Steuern sind auch in Bayern, Sachsen, Württemberg und Baden eingeführt worden, so daß seither eine nicht unerhebliche Abnahme der Wanderlager in Deutschland stattgefunden hat.

In Österreich ist der Betrieb von Wanderlagern nach der Begriffsbestimmung, welche das Gesetz vom 4. September 1852 über den Hausierhandel trifft, verboten, denn der erlaubte Hausierhandel ist nur der Handel mit Waren im Umherziehen von Ort zu Ort und von Haus zu Haus, jedoch „ohne feste Verkaufsstätte". Auch der neue Gesetzentwurf über den Hausierhandel hält an dieser Begriffsbestimmung fest.

Litteratur: S. Marx, Die Wanderlager. Bonn 1886. — C. Gerhard, Das Reisegeschäft und Wandergewerbe. Dresden 1897. — Vgl. auch die Litteratur über Hausierhandel.

6. Agenten und Detailreisende.

Eines der wichtigsten Organe im kaufmännischen Leben ist der Agent. Der Begriff „Agent" umfaßt jedoch so verschiedenartige Geschäftsarten und zeigt sich gegenüber den wechselnden Anforderungen des geschäftlichen Verkehres als so elastisch, daß dessen Definition der Wissenschaft einige Schwierigkeiten bereitet. Die Gesetze sind bis in die neueste Zeit einer Begriffsbestimmung aus dem Wege gegangen, erst das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 bezeichnet in § 84 als Handlungsagenten jeden, der, ohne als Handlungsgehilfe angestellt zu sein, ständig damit betraut ist, für das Handelsgewerbe eines andern Geschäfte zu vermitteln oder im Namen des

anderen abzuschließen. Von dem *Makler* unterscheidet er sich dadurch, daß er nicht von Fall zu Fall beauftragt wird, sondern in dauernden Beziehungen zu einem oder mehreren Geschäftsherren steht, ferner dadurch, daß er immer nur im Interesse einer Partei, nämlich seines Auftraggebers, arbeitet, während der Makler zu beiden Parteien in ein Rechtsverhältnis tritt und als Unparteiischer Angebot und Nachfrage in seinen Händen vereinigt, schließlich dadurch, daß er nicht bloß die Parteien zusammenzuführen und das Geschäft zu vermitteln hat, sondern auch berechtigt sein kann, selbständig Geschäfte abzuschließen. Vom *Kommissionär* trennt den Agenten der Umstand, daß der Kommissionär stets im eigenen Namen handelt, auch ohne besondere Vollmacht zu Geschäftsabschlüssen bevollmächtigt ist und in keinem direkten Dienstverhältnisse zu dem Auftraggeber steht. Da der Agent nicht im eigenen Namen abschließt, so übernimmt er in der Regel auch weder das Delcredere gegenüber seinem Auftraggeber noch die Gewähr für richtige Lieferung gegenüber dem Käufer. Während der Kommissionär immer nur über besonderen Auftrag handelt, muß der Agent aus eigenem Antriebe für den Absatz der Ware thätig sein. Da der Agent selbst gewöhnlich keine Ware aufbewahrt, benötigt er auch kein nennenswertes Geschäftskapital; der Schwerpunkt seiner Stellung liegt in seiner persönlichen Thätigkeit. Für erfolgreiche Thätigkeit erhält der Agent eine Provision, jedoch widerspricht auch ein fixer Gehalt oder eine Tantieme dem Wesen des Agenturvertrages nicht.

In der Stellung des Agenten giebt es mehrfache Unterschiede. Mehr juristischer Natur ist die in der deutschen Gesetzgebung vorgesehene Zweiteilung in *abschlußbevollmächtigte* und *vermittelungsberechtigte*. Die Vollmacht des Vermittelungsagenten erstreckt sich nämlich nur auf das Aufsuchen und die Entgegennahme von Offerten und sonstigen Erklärungen zur Übermittelung derselben an den Besteller, zur Einleitung und Vorbereitung von Geschäftsabschlüssen. Die Vollmacht des abschlußbevollmächtigten Agenten dagegen ist die des Handlungsbevollmächtigten im Sinne des Handelsgesetzbuches und umfaßt alle Geschäfte und Rechtshandlungen, die der Betrieb des betreffenden Handelsgewerbes mit sich bringt, mit Ausnahme der Veräußerung oder Belastung von Grundstücken, Eingehen von Wechselverbindlichkeiten, Aufnahme von Darlehen und Führung von Prozessen.

Man spricht ferner von *Generalagenten* und *Subagenten*. Manche Unternehmer übertragen nämlich den ausschließlichen Vertrieb

ihrer sämtlichen Waren an einen einzigen Vertreter, der dann als Generalagent bezeichnet wird. Die Subagenten oder Unteragenten können auch direkte Agenten des Geschäftsherrn sein, der sie in diesem Falle mit einer engeren Vollmacht ausstattet, in der Regel aber sind sie vom Generalagenten angestellt und angeworben, daher nur diesem verantwortlich. Die Generalagenten der Versicherungsgesellschaften sind meistens nicht wirkliche Agenten, sondern Repräsentanten. Als Bezirksagent gilt derjenige, welcher für die Geschäftsvermittelung in einem bestimmten Rayon ausschließlich bestimmt ist. Der Bezirksagent erhält die Provision von den Geschäften in seinem Bezirke, auch wenn das Geschäft von einem anderen Agenten oder vom Geschäftsherrn direkt gemacht wurde. Entscheidend dafür, ob ein Geschäft als im Gebiete des Bezirksagenten abgeschlossen zu gelten hat, ist nicht der Abschluß des Vertrages, sondern die Erfüllung des Geschäftes.

In sachlicher Hinsicht kennt man Einkaufsagenten, welche gewöhnlich im Umherreisen Ware aufkaufen und daher auch abschlußbevollmächtigt sind, Verkaufsagenten, welche nur vermittelungsberechtigt sein müssen, Versicherungsagenten, Auswanderungsagenten u. s. w. Von Bedeutung für den Außenhandel sind die Exportagenten, welche sich in wichtigen Hafenplätzen niederlassen und dort Geschäftsverbindungen herstellen zwischen den inländischen Exportindustrien und den überseeischen Käufern. In Hamburg soll es 700 solcher Exportagenten geben, welche Tausende von Exportfirmen vertreten.

Wirtschaftlich wichtig ist der Unterschied zwischen dem Platzagenten oder stabilen Handelsagenten und dem Handlungsreisenden. Der Platzagent oder stabile Handelsagent betreibt seine Vermittelungsthätigkeit hauptsächlich von einem bestimmten Orte aus, weshalb er auch häufig ein eigenes Komptoir und ein besonderes Personal hält. Der Handlungsreisende dagegen betreibt seine Vermittelungsthätigkeit nur im Umherreisen außerhalb des Standortes des Auftraggebers und besitzt keinerlei gewerbliche Niederlassung. Es muß jedoch bemerkt werden, daß als Handlungsreisende im kaufmännischen Sprachgebrauch nicht bloß Agenten verstanden werden, sondern auch Handlungsgehilfen, die im Umherreisen für den Geschäftsherrn Bestellungen suchen. Ein Unterschied ergiebt sich ferner daraus, daß es Reisende giebt, die nur für einen Gewerbetreibenden oder Händler Bestellungen suchen, und solche, die für mehrere Unternehmungen thätig sind. Die letzteren sind selbständige

Gewerbetreibende. Es kommt auch vor, daß kleinere Geschäftsleute nebenbei Agenten sind.

Wenn sich die Agenten nicht bloß auf den Besuch von Geschäftsleuten beschränken, sondern auch Private besuchen und Bestellungen aufnehmen, so sind sie Detailagenten oder Detailreisende, je nachdem sie ihr Geschäft innerhalb ihres Wohnsitzes oder im Umherreisen betreiben. Speciell gegen die Detailreisenden richtet sich nun eine lebhafte Strömung in den Kreisen des kleinen Handelsstandes, weil diese Organe dem Großhandel und der Industrie ein Mittel sind, den Absatz der Ware bis zum letzten Konsumenten zu organisieren. Unter dem Drucke der Konkurrenz mußten viele Handels- und Gewerbetreibenden, welche sich früher auf das Ladengeschäft beschränkten, ebenfalls dazu entschließen, die Privatkundschaft durch Reisende aufsuchen zu lassen oder selbst aufzusuchen. In manchen Geschäftszweigen hat das Detailreisen besonders in der letzten Zeit außerordentlich zugenommen. In Deutschland beispielsweise ist die Zahl der für Handlungsreisende ausgestellten Legitimationskarten und Gewerbelegitimationskarten in der Zeit von 1884 bis 1898 von 45 016 auf 70 018, also in weniger als anderthalb Jahrzehnten um $55^1/_2\,\%$ gestiegen.

Eine sehr wichtige Rolle spielt der Detailreisende im Buchhandel, denn viele Encyklopädien, Lexikons und größere Lieferungswerke haben nur auf diese Weise den zur Deckung der Herstellungskosten nötigen massenhaften Absatz gefunden. Von wesentlicher Bedeutung ist das Detailreisen auch für die Herren- und Damenkonfektion, sowie für die Wäscheerzeugung, namentlich der großen Städte. Auf dem Lande wohnen zerstreut als exponierte Beamte, Fabriksdirektoren, Verwalter u. s. w. viele Personen, welche mit ihren Familien das Bedürfnis haben, an dem großstädtischen Luxus teilzunehmen, und auch die nötigen Mittel hierzu besitzen. Würden solchen Familien nicht von Zeit zu Zeit die Neuheiten der Saison durch Reisende vorgelegt, so würde mancher Kauf vollständig unterbleiben, da eine Reise nach der Stadt mit Kosten und Zeitverlust verbunden ist. Viele großstädtische Unternehmungen dieser Art sind auf diesen Absatz bereits eingerichtet und würden mit den Platzverkäufen allein das Auslangen nicht finden. Außer der Kleidung dienen dem Luxus und der Mode auch die Möbel und sonstigen Gegenstände zur Wohnungseinrichtung, wie Tapeten, Bilder u. dergl.; daher blüht in ihnen auch das Reisegeschäft. Den lebhaftesten Anfechtungen ist das Detailreisen in Lebensmitteln ausgesetzt, weil in diesen Artikeln der Bedarf

auch in kleineren Orten durch die Ladengeschäfte gedeckt werden kann. Die Weinreisenden sind übrigens nicht nur den Kaufleuten unbequem, sondern mitunter auch dem Publikum recht lästig geworden. Wir finden aber auch Detailreisende in Kaffee und Feigenkaffee, Zucker, Thee, Petroleum, Seife, Mehl u. s. w.

In den wirtschaftlichen Wirkungen steht das Detailreisen dem Hausierhandel sehr nahe, denn sowohl der Reisende als auch der Hausierer sucht direkt den Konsumenten auf. Der Unterschied besteht darin, daß der erstere nur Proben und Muster, keine Waren mit sich führt, aber dieser Unterschied fällt oft nicht ins Gewicht, da der Reisende seine Vorräte im Gasthofe oder in der Nähe bereit hält, im schlimmsten Falle aber die Ware vom Stammhaus dem Käufer mit der Post ins Haus gesandt wird. Vorteile bietet das Detailreisen vor dem Hausierhandel insofern, als sich zu diesem Geschäftsbetrieb nicht in dem Maße zweifelhafte und gescheiterte Existenzen herandrängen wie zum Hausierhandel, sondern häufig jungen und strebsamen Kaufleuten der Weg zur Selbständigkeit gebahnt wird. Die Notwendigkeit zur Erlassung und strengen Handhabung von sanitäts- und sicherheitspolizeilichen Vorschriften liegt hier also weniger vor. Weiters hat das Geschäftshaus, welches den Reisenden entsendet, ein ungleich höheres Interesse daran, den Kunden durch gute Lieferung zufriedenzustellen als der Hausierer, da gerade am Lande die gute Einführung einer Firma entscheidend für die Größe auch ihres künftigen Absatzes ist. Diese Gründe lassen eine vorsichtigere Behandlung in der gesetzlichen Regelung des Detailreisens zweifellos als geboten erscheinen.

In mancher anderen Richtung decken sich freilich die Beschwerden gegen das Detailreisen mit denen gegen das Hausieren. Vor allem fühlen sich natürlich die ortsansässigen Kaufleute und Gewerbetreibenden bedrängt, welche alle Steuern und Abgaben tragen müssen, die ihnen nicht bloß der Staat, sondern auch das Land und die Kommune, zum nicht geringen Teile auch in der Form der Heranziehung zu unbesoldeten Ehrenämtern auferlegt, und es daher ungern sehen, daß ihnen von auswärts eine begünstigte Konkurrenz entgegengesetzt wird. Die Konsumenten werden zwar ebenfalls belästigt, zu unwirtschaftlichen Ausgaben verleitet und übervorteilt, diesen durchaus nicht allgemeinen Nachteilen steht aber die wesentliche Bequemlichkeit des Einkaufes gegenüber, welche es dem Käufer ermöglicht, auch an exponierten Punkten seinen Bedarf an Mode- und Luxus-

artikeln zu befriedigen und die nötige Auswahl beim Einkaufe zu finden. Aus diesem Grunde wirkt das Detailreisen auch entschieden absatzvermehrend. Viele großstädtische Unternehmungen sind auf das Reisegeschäft geradezu aufgebaut. Würde man dasselbe plötzlich unterbinden, so würde dieses Geschäft nicht ohne weiteres den ortsansässigen Kaufleuten am Lande zuwachsen, wohl aber wären manche Unternehmungen in ihrer Existenz bedroht. Hart betroffen wären aber auch alle jene Industriezweige, welche diesen Unternehmungen die Halb- und Ganzfabrikate liefern.

Aus dieser Sachlage ergeben sich die Maßnahmen, welche gegen das Detailreisen etwa ergriffen werden können. Ein allgemeines Verbot, wie es von Gewerbetreibenden und Kaufleuten wiederholt verlangt wird, ist nicht am Platze, zumal es Geschäftszweige giebt, in denen durch das Aufsuchen privater Kunden niemand als geschädigt erscheint, wie beispielsweise im Buchhandel. Ferner gebietet die Rücksicht auf einzelne Erwerbszweige, wie z. B. auf gewisse Hausindustrien, eine Ausnahme, und auch für alle übrigen Industrien, namentlich von vornherein solche, welche Modeartikel oder neue Erfindungen in Vertrieb bringen, darf die absatzvermehrende Wirkung des Detailreisens nicht außer Acht gelassen werden. Jedenfalls müßte im Falle eines allgemeinen Verbotes die Verwaltung ermächtigt werden, in rücksichtswürdigen Fällen Ausnahmen zuzulassen. Eine allgemeine Regelung des Detailreisens ist dagegen möglich und im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse auch wünschenswert. Daß sich der Reisende mit einer Legitimationskarte ausweisen muß, Steuern entrichten und gewisse Vorschriften beobachten muß, dagegen wird gewiß nichts einzuwenden sein. Eine gewisse Einschränkung ist dadurch versucht worden, daß man den Agenten das Aufsuchen des Konsumenten zum Zwecke der Stellung eines Angebotes oder der Entgegennahme einer Bestellung nur in dem Falle gestattet, als dieser den Agenten ausdrücklich zu sich beruft. Durch diese Einladung wird das faktische Bedürfnis nach dem reisenden Agenten auch seitens des Konsumenten erwiesen, dagegen wird derselbe gegen etwaige Belästigungen geschützt. Da eine solche Bestimmung auch auf eine Abnahme des Reisegeschäftes wirken muß, so entspricht sie auch den Wünschen der seßhaften Kaufleute und Gewerbetreibenden.

Einen eigentümlichen Weg zur Regelung des Detailwesens hat die deutsche Gesetzgebung eingeschlagen. Bis zum Jahre 1896 wurde das Aufsuchen von Warenbestellungen bei Privatkunden als

zu den Geschäftsbefugnissen des stehenden Gewerbebetriebes gehörig betrachtet. Die Klagen über das Überhandnehmen des Detailreisens veranlaßten die Novelle zur Gewerbeordnung vom 6. August 1896, durch welche das Aufsuchen von Privatkundschaften durch Reisende und Agenten unter die Bestimmungen des Gewerbebetriebes im Umherziehen subsumiert wird; der Reisende muß sich also einen Wandergewerbeschein verschaffen, dessen Erteilung von gewissen Vorbedingungen abhängig ist und den Besitzer manchen polizeilichen Verboten und Beschränkungen, sowie einer in den verschiedenen Bundesstaaten ungleich hohen Besteuerung unterwirft. Das Aufsuchen von Bestellungen durch Reisende bei Personen, in deren Geschäftsbetrieb Waren der angebotenen Art Verwendung finden, also insbesondere bei Kaufleuten und Gewerbetreibenden gilt dagegen nach wie vor als Ausfluß des stehenden Gewerbebetriebes, welcher nach § 44 der Gewerbeordnung befugt ist, auch außerhalb des Gemeindebezirks seiner Niederlassung persönlich oder durch in seinem Dienste stehende Reisende Bestellungen auf Waren zu suchen; derjenige, welcher diese Thätigkeit ausübt, sei es der Gewerbetreibende selbst oder der Reisende, bedarf hierzu einer Legitimationskarte. Der Grundsatz, das Aufsuchen von Bestellungen beim Konsumenten nicht als stehenden Gewerbebetrieb, sondern als Gewerbebetrieb im Umherziehen anzusehen, ist jedoch nicht strenge festgehalten worden. Eine Ausnahme läßt das Gesetz selbst zu, indem es den Vertrieb von Druckschriften und Bildwerken ausnimmt. Ferner kann der Bundesrat für bestimmte Waren oder Gegenden oder Gruppen von Gewerbetreibenden Ausnahmen zulassen, und solche sind auch zugelassen worden hinsichtlich des Weinhandels, sowie des Handels mit Erzeugnissen der Leinen- und Wäschefabrikation und mit Nähmaschinen. Endlich ist das Aufsuchen von Bestellungen auch bei Privatkunden gestattet, sofern eine ausdrückliche Aufforderung von Seite des Konsumenten hierzu ergangen ist. Im allgemeinen dürfen von den Waren, auf welche Bestellungen gesucht werden, nur Proben und Muster mitgeführt, nicht aber verkauft werden. Der Bundesrat hat jedoch die Befugnis, auch den Verkauf von Waren zu gestatten, wenn diese Waren im Verhältnis zu ihrem Umfange einen hohen Wert repräsentieren und nur stückweise, nicht gattungsweise und in größerer Anzahl an Wiederverkäufer abgegeben werden; eine solche Erlaubnis wurde erteilt den Fabrikanten von Gold- und Silberwaren, Taschenuhren, Bijouterie- und Schildpattwaren, sowie solchen Personen, welche mit diesen Gegenständen oder mit Edelsteinen, Perlen, Kameen und Korallen Großhandel treiben.

Das österreichische Recht unterscheidet den stabilen Handelsagenten (Platzagenten) von den Handlungsreisenden (wandernden Handelsagenten). Jene Handlungsreisenden und stabilen Handelsagenten, welche ein Geschäft daraus machen, für mehrere Gewerbetreibende Bestellungen zu suchen, haben nach § 59 der Gewerbeordnung ihr Geschäft als selbständiges Gewerbe anzumelden; der Gewerbeschein liefert den erforderlichen Ausweis. Die Befugnisse der Handlungsreisenden regelt eine Ministerialverordnung vom 16. September 1884 folgendermaßen: „Die Agentiebewilligung giebt dem Agenten das Recht, mit Kaufleuten, Fabrikanten und Gewerbsleuten in Gegenständen beiderseitigen Geschäftsbetriebes Geschäfte anzuknüpfen, ihnen zu diesem Behufe Warenmuster zur Einsicht vorzulegen und Preise der Waren seiner Vollmachtgeber mitzuteilen, von ihnen Bestellungen auf solche Waren anzunehmen und gemachte Bestellungen auf seine Kommittenten zu überschreiben, sowie für Rechnung derselben Einkäufe zu machen. Bestellte Waren an die Besteller abzusenden, ist nicht das Geschäft eines Agenten. Er darf sich nicht durch einen anderen vertreten lassen, sondern hat die Geschäfte persönlich zu betreiben, und es ist ihm nicht gestattet, außer den Mustern noch andere Waren mit sich zu führen, Warenlager oder Magazine zu halten, irgend einen Warenverschleiß zu treiben und in Agentiegeschäfte mit Personen zu treten, welche dem Handels- oder Fabriksstande nicht angehören." Die Befugnisse der ausländischen Handlungsreisenden regeln die Handelsverträge; für dieselben ist eine Gewerbelegitimationskarte vorgeschrieben. Die inländischen Handlungsreisenden, welche im unmittelbaren Dienste eines inländischen Unternehmers stehen, haben im Besitze eines gehörig datierten, alljährlich zu erneuernden Dokumentes (Vollmacht) ihrer Firma zu sein. Infolge der lebhaften Klagen, welche aus den Kreisen des Handelsstandes gegen das „Agentieren" laut geworden sind, legte die Regierung im Jahre 1895 dem Abgeordnetenhause einen Gesetzentwurf vor, in welchem die auf die Handlungsreisenden bezüglichen §§ 59 und 60 der Gewerbeordnung im Sinne einer größeren Einschränkung abgeändert wurden. Der Gewerbeausschuß ging aber noch weiter und arbeitete einen neuen Entwurf aus, welcher mit neuerlichen Änderungen im März 1901 als Regierungsvorlage eingebracht wurde. Danach sind die Gewerbeinhaber berechtigt, im Umherreisen außerhalb des Standortes oder durch mit amtlichen Legitimationen versehene, in ihrem Dienste stehende Bevollmächtigte (Handlungsreisende) Bestellungen auf Waren bei Kaufleuten, Fabrikanten, Gewerbetreibenden, überhaupt

bei solchen Personen, in deren Geschäftsbetriebe Waren der angebotenen Art Verwendung finden, aufzusuchen; sie dürfen hiebei, außer auf Märkten, keine Waren zum Verkaufe, sondern nur Muster mitführen. Dagegen ist das Aufsuchen von Bestellungen auf Waren bei Personen, bei denen diese Waren nicht in ihrem Geschäftsbetriebe Verwendung finden, hinsichtlich des Vertriebs von Kolonial-, Spezerei- und Materialwaren unbedingt verboten, bezüglich anderer Waren nur über ausdrückliche schriftliche und fallweise an den Gewerbeinhaber ergangene Aufforderung gestattet. Der Handelsminister ist jedoch ermächtigt, Ausnahmen von dieser Bestimmung zuzulassen. Erzeuger und Händler für Gold- und Silberwaren, Juwelen und Edelsteinhändler dürfen nicht nur Muster, sondern auch die Waren zum Verkaufe mit sich führen, jedoch mit der Beschränkung, daß diese Waren nur an befugte Wiederverkäufer abgesetzt werden dürfen.

Litteratur: G. Armer, Detailreisen und Hausierhandel. Breslau 1897. — Walter Immerwahr, Das Recht der Handlungsagenten. Breslau 1900. — Vgl. auch die Litteratur über Hausierhandel.

7. Ratenhandel und Gutscheinsystem.

Unter Ratenhandel oder Abzahlungsgeschäft versteht man jene Betriebsform des Handels, bei welcher der Kaufpreis in Teilbeträgen (Raten) entrichtet wird und die Waren dem Käufer noch vor der vollständigen Zahlung des Kaufpreises übergeben werden. Diese Art von Geschäften hat sich in verschiedenen Ländern namentlich für solche Waren eingebürgert, nach denen auch in den minder bemittelten Volksschichten ein Bedarf besteht, die jedoch wegen ihres hohen Preises gerade für diese Kreise schwerer zugänglich sind und deren Bezug durch die Festsetzung von regelmäßigen wöchentlichen oder monatlichen Teilzahlungen erleichtert werden soll. Dahin gehören namentlich Nähmaschinen, deren Besitz die Schaffung einer kleinen Hausindustrie ermöglicht, ferner Uhren und Pretiosen, Bilder, größere Lieferungswerke u. s. w. Eine größere Ausdehnung hat auch, besonders unter der Landbevölkerung, der Vertrieb von Losen auf Raten angenommen.

Gewisse Vorteile sind dieser Art des Geschäftsbetriebes nicht abzusprechen. Sie ermöglicht es auch der unbemittelten Familie, sich gegen eine geringe Anzahlung in den Besitz eines Gegenstandes zu setzen, welcher unter Umständen dem Erwerb des Mannes oder dem

Nebenerwerb der Frau dient und sich dadurch selbst bezahlt, daß die später fällig werdenden Raten dem gesteigerten Einkommen entnommen werden. Die für den Anfang zu große Last, welche aus der Anschaffung von notwendigen Geschäftseinrichtungen, Maschinen u. s. w. entsteht, wird auf eine längere Zeit verteilt und dadurch erleichtert; der Sparsinn wird dadurch ebenfalls geweckt. Für den Produzenten wirkt der Ratenhandel wie jedes andere intensivere Angebot, nämlich absatzvermehrend, denn die leichteren Zahlungsbedingungen schaffen neue Abnehmer.

Auf der anderen Seite sind aber im Ratenhandel auch mehrfache Übelstände hervorgetreten. Die Leichtigkeit und Bequemlichkeit der Zahlungsbedingungen verleitet gerade die wirtschaftlich schwächeren Kreise zu Anschaffungen, welche keinem effektiven Bedarfe entsprechen, dagegen zu der Leistungsfähigkeit dieser Kreise in schreiendem Mißverhältnis stehen. Der Käufer überschätzt seine Kraft, und die späteren Raten werden eine umso drückendere Last, wenn das Einkommen des Käufers, was nicht selten der Fall ist, eine zeitweise Schmälerung erfährt oder andere unvermeidliche Ausgaben an ihn herantreten. Auch eine Täuschung über die Höhe des Preises ist bei Ratengeschäften nicht ungewöhnlich. Verstärkt werden diese Nachteile noch dadurch, daß die Träger dieses Geschäftsbetriebes Agenten jener Kategorie sind, welche auch mehr die Schattenseiten als die Lichtseiten des Agentenwesens zur Geltung bringt.

Weit einschneidender sind die Mißbräuche, welche sich an die Ausstellung des Ratenscheines oder Ratenbriefes knüpfen, jener Urkunde, welche der Verkäufer dem Käufer zur Unterschrift vorlegt, um seine Rechte zu sichern. Hierbei wird die Geschäftsunkenntnis des großen Publikums dadurch ausgenutzt, daß in die Urkunde Bestimmungen aufgenommen werden, welche dem Käufer erhebliche Nachteile verursachen können. Ein solche Bestimmung ist die sogenannte Fälligkeitsklausel, durch welche der ganze noch unbeglichene Rest des Kaufpreises für fällig erklärt wird, wenn ein Ratentermin nicht eingehalten wird, ferner die Verwirkungsklausel, welche für den Fall der Versäumnis eines Ratentermins dem Verkäufer das Recht giebt, den Gegenstand, an welchem er sich das Eigentumsrecht bis zur vollen Zahlung des Kaufpreises vorbehalten hat, zurückzunehmen und sämtliche bis dahin geleisteten Raten als verwirkt zu erklären. Dazu kommen noch ungerechte Bestimmungen über die Zuständigkeit der Gerichte im Falle eines Rechtsstreites, Verzichtleistungen des Käufers auf Einwendungen wegen Mängel des Kaufgegenstandes u. s. w.

Diese außerordentlichen Nachteile, welche durch mehrere krasse Fälle in der Öffentlichkeit bekannt wurden, haben in Deutschland und Österreich zu einer lebhaften Agitation gegen den Ratenhandel geführt. Das Publikum und noch mehr die Detailhändler drangen auf einschränkende Maßnahmen der Gesetzgebung. Die Vorschläge gingen im wesentlichen darauf hinaus, durch entsprechende Besteuerungsmaßregeln und Erschwerungen des Vertriebes durch Agenten oder Hausierer den Ratenhandel überhaupt möglichst einzuschränken oder dem Staate durch Festsetzung einer Konzessionspflicht eine ähnliche Ingerenz einzuräumen, wie er sie beispielsweise hinsichtlich des Pfandleihgewerbes ausübt, oder den Inhalt der Ratenscheine oder Ratenbriefe insofern zu regeln, als gewissen regelmäßig wiederkehrenden drückenden Klauseln die Rechtswirksamkeit abgesprochen würde.

Der erste Versuch einer gesetzlichen Regelung des Ratenhandels ist in Österreich unternommen worden, indem durch Gesetz vom 30. Juni 1878 zunächst die Mißbräuche beim Vertrieb von Losen und Promessen beseitigt werden sollten. Die Veräußerung von Losen wurde nur den Inhabern protokollierter Firmen gegen Ausstellung eines bestimmten gesetzlichen Anforderungen entsprechenden Ratenbriefes gestattet, die Veräußerung der Gewinnsthoffnung von Losen (Promessen) gegen Ratenzahlungen wurde überhaupt verboten. In Ungarn erfolgte eine noch weitergehende Beschränkung durch Gesetzesartikel XXXI vom Jahre 1883. Ein allgemeiner Entwurf über die Regelung des Ratenhandels wurde von der österreichischen Regierung im Jahre 1890 dem Parlamente vorgelegt und am 20. März 1896 zum Gesetz erhoben. Danach wurde die Verwirkungsklausel für unwirksam erklärt, der Terminverlust nur dann zugelassen, wenn der Käufer mit mindestens zwei unmittelbar auf einander folgenden Ratenzahlungen im Verzuge ist, das Rechtsmittel wegen Verkürzung über die Hälfte unbedingt aufrecht erhalten, der Verkäufer zur Ausfolgung einer Abschrift des Ratenbriefes an den Käufer verpflichtet und das Verfahren vor Gericht geregelt (Ausschließung des forum contractus, Anwendung des Summarverfahrens, freie Beweiswürdigung des Richters).

In Deutschland wurde im Reichstag ein Gesetzentwurf über die Abzahlungsgeschäfte im Dezember 1892 eingebracht und am 16. Mai 1894 als Reichs-Gesetz publiziert. Auch im deutschen Gesetz ist die Verwirkungsklausel ungiltig und die Anwendung der Fälligkeitsklausel beschränkt. Die Vorschriften des deutschen, wie des österreichischen Gesetzes finden übrigens auch dann Anwendung, wenn

der Zweck des Ratengeschäftes auf anderem Wege, insbesondere durch mietweise Überlassung einer Sache erreicht werden soll. Im Verein mit den Beschränkungen, die unterdessen der Wanderhandel und das Agentenwesen erfahren haben, hat dieses Gesetz thatsächlich die ärgsten Mißbräuche abgestellt.

In neuester Zeit hat eine besondere Art des Geschäftsbetriebes die Aufmerksamkeit der interessierten Kreise erregt. Es ist dies das Gutschein- oder Schneeball-Koupon-System, nach den Firmen, die es in Schwung gebracht haben, auch Hydra- (Warenhaus „Hydra" in Berlin) oder Gella-System (Gesellschaft „Gella") genannt. Dieses System besteht darin, daß der Käufer eines Berechtigungsscheines die Lieferung eines den Preis des Scheines im Werte erheblich übersteigenden Gegenstandes zugesichert erhält, sobald er die mit demselben verbundene Anzahl weiterer Scheine (Gutscheine oder Koupons) an andere Personen abgesetzt und jede von diesen Personen wiederum auf ihren Koupon einen Berechtigungsschein samt weiteren Koupons von der betreffenden Firma bezogen hat. Dieses System wurde insbesondere für Fahrräder, Uhren, Eßbestecke, Schuhwaren, Kleider u. s. w. in Anwendung gebracht.

Die Vorteile für die Firma, welche sich dieses Systems bedient, bestehen darin, daß der Käufer die Schwierigkeit unterschätzt, mit welcher die Erfüllung der Bedingungen verbunden ist, und sich deshalb leicht zum Ankaufe verlocken läßt. Sind beispielsweise 6 Koupons verbunden, so erhält der erste Käufer den zugesagten Gegenstand erst, nachdem er 6 Käufer für die von ihm nachbezogenen Koupons gefunden und jeder derselben ebenfalls 6 Koupons bezogen hat. Es müssen also bereits 42 Koupons verkauft sein, bevor der erste Käufer thatsächlich in den Besitz des zugesagten Gegenstandes gelangt. Für diesen Fall ist der Wert des Gegenstandes gewöhnlich bereits überzahlt. Die Firma rechnet jedoch damit, daß vielfach die erforderliche Zahl von Abnehmern nicht zu finden sein wird und die verkauften Koupons zum großen Teil verfallen. Je mehr Gutscheine im Umlaufe sind, desto geringer wird die Aussicht sein, daß neue abgesetzt werden können. Kommt ein Schein abhanden oder hat es auch nur ein Erwerber unterlassen, einen neuen Berechtigungsschein einzulösen, so ist der Geschäftsinhaber nicht verpflichtet, den Kaufgegenstand zu liefern.

Das Gutscheinsystem ist von der Schweiz ausgegangen und hat sich namentlich im Uhrenhandel so rasch verbreitet, daß ein Kanton nach dem andern dagegen einschritt. Von dort verbreitete sich das

System nach Süddeutschland, besonders nach Elsaß-Lothringen und Baden, sowie auch nach Österreich. In diesen Ländern ist man zunächst durch polizeiliche Verfügungen eingeschritten und hat diese Art des Vertriebes verboten. Trotzdem scheint der Handel in derartigen Koupons noch schwunghaft betrieben zu werden. Bei dem Umstande, daß sich die Firmen direkt an Privatpersonen wenden, ist die Kontrolle sehr erschwert.

Im deutschen Reichstag ist übrigens im Jahre 1900 ein Antrag eingebracht worden, die verbündeten Regierungen um Vorlage eines Gesetzes zu ersuchen, durch welches das Gutscheinsystem beim Verkaufe von Waren verboten wird.

In Österreich hat vor allem das Finanzministerium gegen das Schneeballengeschäft Stellung genommen und mit Erlaß vom 6. Juni 1900 verfügt, daß die bei diesem Geschäfte vorkommenden Aufzeichnungen (Bestellscheine, Bezugsscheine, Gutscheine, Teilnehmerscheine, Zusammenwirkungskoupons u. dgl.) sich als Beurkundungen über Kauf- und Lieferungsgeschäfte darstellen und daher der Stempelpflicht unterliegen.

Litteratur: J. Zucker, Der Hausierhandel und Ratenhandel. Wien 1892. — R. van der Borght, Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Abzahlungsgeschäfts. Leipzig 1897.

II. Märkte und Messen.

1. Die Märkte.

Unter Märkten (vom lat. mercatus) verstehen wir Veranstaltungen, welche zu periodisch wiederkehrenden Zeitpunkten an bestimmten Orten Käufer und Verkäufer zusammenführen, um ihnen Gelegenheit zum Verkauf oder Einkauf von Waren überhaupt oder Waren bestimmter Gattung zu bieten. Gegenüber der Börse, welche auch eine derartige Veranstaltung ist, spricht man von einem Markt im strengeren Sinne des Wortes nur dann, wenn die Waren effektiv vorhanden sind und nicht als vertretbare Gegenstände gehandelt werden. In einem weiteren Sinne allerdings faßt man mit dem Worte Markt nicht nur die Börsen unter diesen Begriff, sondern man bezeichnet das Verhältnis von Angebot und Nachfrage in einer Ware als Markt, und spricht demgemäß von einem lokalen Markt, einem Weltmarkt u. s. w., je nachdem für dieses Verhältnis nur die in einem engbegrenzten Territorium angebotenen oder gefragten Quantitäten oder die Weltproduktion und der Weltverbrauch in Betracht kommen.

Die Entstehung der Märkte wurde überall dort gefördert, wo zeitweise aus besonderen Anlässen größere Menschenmassen zusammenströmten. Entweder lockte die Ankunft größerer Warenmassen die Käufer an, wie dies bei Ankunft eines Schiffes oder einer Karawane der Fall war, die in älterer Zeit fast die einzigen Vermittler des auswärtigen Handelsverkehres waren. Oder es benutzten die Kaufleute die größeren Menschenansammlungen, welche gewöhnlich aus Anlaß von religiösen Festlichkeiten zu bestimmten Zeiten des Jahres an bekannten Orten stattfanden, um ihre Waren dahin zu bringen und unter günstigen Umständen feilzubieten. Die Knotenpunkte des Verkehres an Hafenplätzen, schiffbaren Flüssen und großen Straßen waren deshalb die prädestinierten Märkte.

Die Vorteile solcher Veranstaltungen waren evident. Dem Verkäufer bot sich eine leichtere Absatzmöglichkeit und eine Übersicht über die Größe und die verschiedenen Richtungen des Bedarfes, der Käufer erhielt dagegen eine reiche Auswahl und konnte sich durch Vergleich der ausgebotenen Mengen ein richtiges Urteil bilden über Qualität und Preis der Ware, welche er zu kaufen beabsichtigte. Die bedeutenden Umsätze, welche sich bei dieser Gelegenheit vollzogen, mußten auch auf die Organisation des Handelsverkehrs einen wohlthätigen Einfluß üben, denn es ergab sich von selbst die Notwendigkeit von Einrichtungen, welche den geschlossenen Verkäufen als sichere Basis zu dienen hatten. Man konzentrierte den Verkehr in den wichtigsten Artikeln auf bestimmte Plätze, Straßen oder in eigenen Kaufhallen, die sich leicht überwachen und einer bestimmten Ordnung unterwerfen ließen; so errichtete man Kaufhäuser, in denen nur Tuch gehandelt wurde, bestimmte Plätze, auf denen nur Getreide zum Verkaufe kam u. s. w. Die Zeit, innerhalb deren die Geschäfte abzuwickeln waren, wurde ebenfalls genau bestimmt. Bei der Verworrenheit der oft von Ort zu Ort wechselnden Münz-, Maß- und Gewichtssysteme mußten die Normen aufgestellt werden, nach denen die Zahlungen zu leisten oder die Waren zu messen und zu wägen waren. Die Bestellung von Unterkäufern (Maklern) und die Errichtung von öffentlichen Wagen sollte ebenfalls dazu beitragen, daß sich der Handel auf reeller Basis bewegt und Übervorteilungen möglichst hintangehalten werden. Derartige Verkehrseinrichtungen und die zahlreichen polizeilichen Vorschriften, welche unserer heutigen Auffassung vielfach drückend und kleinlich erscheinen, haben in früherer Zeit dennoch den Mangel staatlicher Regelung ersetzt und nicht in letzter Linie zu der rasch wachsenden Bedeutung der Märkte beigetragen.

Ihre wesentlichste Grundlage aber bildete die Rechtssicherheit, welche die einzelnen Marktorte zu schaffen wußten. In den ältesten Zeiten half man sich damit, daß man den Markt dem Schutze einer Gottheit anvertraute; dieses Auskunftsmittel lag umso näher, als die Märkte schon aus rein praktischen Gründen mit Vorliebe an heilige Stätten verlegt wurden, die, wie z. B. Olympia oder Delphi in Griechenland, alljährlich Leute aus weiter Ferne an sich zogen. Solange der Markt dauerte, herrschte der Marktfriede; alle Fehde hatte zu ruhen, denn jede That, welche den Frieden des Ortes störte, war eine Frevelthat gegen die Gottheit. Noch im Mittelalter wurde durch die Aufstellung eines Kreuzes und andere Zeremonien diese Anschauung äußerlich genährt. An die Stelle des religiösen Friedens

trat später der staatliche Rechtsschutz. Die öffentliche Gewalt, der König oder Fürst nahm den Markt unter seinen mächtigen Schutz, er gewährleistete unbedingte Sicherheit nicht bloß dem Orte, wo der Markt abgehalten wurde, sondern vor allem auch den Besuchern, welche sich von fernher zum Markte begaben oder von demselben wieder zurückreisten.

Es lag in der Natur der Sache, daß sich die Märkte mit Vorliebe an volkreiche oder durch die Residenz eines geistlichen oder weltlichen Fürsten bedeutende Städte angliederten. Die größere Zahl der Bewohner garantierte auch einen ständigen Stock von Abnehmern, die Festlichkeiten der Städte übten selbstverständlich auch mehr Anziehungskraft auf die Landleute, schließlich konnten die städtischen Organe eine weit wirksamere Marktpolizei üben, als dies Landgemeinden möglich gewesen wäre. Die Institution der Märkte hat demnach durch das Städtewesen eine bemerkenswerte Ausbildung erfahren, aber es waren auch umgekehrt die Märkte von ausschlaggebender Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung der Städte. Im Mittelalter galt es als feststehender Grundsatz des Gewerberechts, daß die Erzeugung von dem Handel streng geschieden sein mußte; dem Erzeuger stand nur das Recht zu, die eigenen Erzeugnisse und auch diese nur im Bereich seines Wohnorts zu verkaufen. Die gewerbliche Produktion war aber doch soweit vorgeschritten, daß sie nicht nur für den lokalen Bedarf, sondern für einen weiteren Kreis von Konsumenten eingerichtet war. Sie suchte ihren Absatz immer weiter zu ziehen, sah sich jedoch durch die mangelhaften Verkehrsverhältnisse und noch mehr durch das Privilegium der Kaufleute eingeengt. Sie kam in diesem Bestreben auch den Konsumenten entgegen, welche sich über Preis und Qualität der Ware orientieren wollten. Deshalb schien es notwendig, zuweilen das Privilegium der Kaufleute zu durchbrechen, Käufer und Verkäufer zu gelegener Zeit an einem bestimmten Orte zusammenzuführen, um auf diese Weise dem größeren Angebot die größere Nachfrage gegenüberzustellen und eine regelmäßige Preisbildung herbeizuführen.

Während in der älteren Zeit die Märkte frei aus den Bedürfnissen des Verkehrs entstanden und ohne äußere Einwirkung jene Punkte fanden, an denen sie sich festsetzen konnten, haben später die besonderen Vorrechte, deren sich die Marktorte zu erfreuen hatten, zur künstlichen Schaffung von Märkten geführt. Das Marktrecht wurde als ein Bestandteil des staatlichen Hoheitsrechtes betrachtet und als solches besonders verliehen. Schon nach der fränkischen Gesetz-

gebung durfte die Anlegung von Märkten nur mit königlicher Erlaubnis erfolgen. In Deutschland, Frankreich und England entwickelte sich der Brauch, daß an geistliche und weltliche Fürsten, beziehungsweise an die Burgen und Klöster, ferner an Städte, in denen ein mächtiger Kaufmannsstand den Schutz besonders nötig hatte, specielle Marktprivilegien gegeben wurden. Der Inhalt dieser Marktprivilegien war freilich vielfach durch das fiskalische Interesse der Fürsten, Klöster und Bischöfe beeinflußt. An den Markt knüpften sich eine Reihe von Verkehrsabgaben, die für die Benutzung der Wege und Einrichtungen von den Kaufleuten bezahlt werden mußten und den Bezugsberechtigten eine bedeutende und gewöhnlich rasch wachsende Einnahme verschafften. Einen wesentlichen Bestandteil des Privilegiums bildete auch die Gerichtsbarkeit, welche der Beliehene über den Marktort auszuüben hatte. Erst im Verlaufe der späteren Entwicklung, als der Staat selbst der Träger einer zielbewußten Wirtschaftspolitik wurde, hat man in den verschiedenen Ländern eine für das ganze Territorium giltige Regelung des Marktwesens durchgeführt und für dieselbe lediglich handelspolitische Gesichtspunkte als maßgebend angesehen.

Eine Ergänzung fanden die Marktrechte in den Stapelrechten, durch welche die Ingerenz des Marktortes auch auf jene Waren erstreckt wurde, welche lediglich durchgeführt oder vorbeigeführt wurden. Der Inhalt dieser Rechte war sehr verschieden. Nach dem Niederlags- oder Einlagerechte (jus stapulae) mußten diese Waren vor ihrer Weiterbeförderung durch eine gewisse Zeit (in Deutschland gewöhnlich drei Tage) an den zu diesem Zwecke bestimmten Plätzen zum öffentlichen Verkaufe feilgeboten werden. Das Umschlagsrecht bestand wieder darin, daß diese Waren aus einem Schiffe in ein anderes umgeladen werden mußten, wobei nur Bürger des betreffenden Marktortes verwendet werden durften und gewisse Abgaben zu zahlen waren. Das eigentliche Stapelrecht (jus emporii) schrieb dem fremden Kaufmann vor, die Waren nur an den Einheimischen zu verkaufen, beziehungsweise nur von einem Einheimischen etwas zu kaufen. Das Krahnrecht (jus geranii) gab den berechtigten Städten die Befugnis, die Waren anzuhalten und wiegen oder messen zu lassen, um sich gegen etwaige Hinterziehungen der zu zahlenden Abgaben schützen zu können. Diese und ähnliche Berechtigungen waren im Mittelalter sehr verbreitet; gewöhnlich wurden solche Plätze damit bedacht, welche an wichtigen Verkehrspunkten schiffbarer Ströme, an den Kreuzungen großer Verkehrsstraßen mit

der Landesgrenze oder an Orten gelegen waren, wo infolge Veränderung des Wasserweges oder wegen des Überganges vom Wasserweg auf den Landweg ein Wechsel der Transportmittel ohnedies nötig war. Wir finden sie am Rhein (Speyer, Worms, Mainz), an der Elbe (Hamburg, Magdeburg), ferner in Leipzig, wo sich die Handelsstraßen nach Polen, Schlesien, Böhmen und Mähren trafen, im Gebiete der Oder (Frankfurt, Stettin, Breslau), ferner in England u. s. w. Die verschiedenen Stapelrechte brachten einzelnen Städten wohl gewisse Vorteile, weil sie den Bewohnern durch die vorgeschriebenen Umladungen der Waren lohnenden Verdienst gewährten, durch das starke Ausgebot von Artikeln aller Art auf eine Erniedrigung der Preise wirkten und durch die zahlreichen Abgaben und Zölle die Quelle ausgiebiger finanzieller Einnahmen wurden. Dem Handelsverkehre standen sie jedoch hindernd im Wege, weil sie großen Zeitverlust, namhafte Kosten und endlose Streitigkeiten verursachten. Die Erkenntnis von der Notwendigkeit ihrer Beseitigung wurde allgemein, doch hielten einzelne Städte bis in das 19. Jahrhundert an ihren Vorrechten zähe fest. Einen entscheidenden Umschwung brachte erst die Wiener Kongreßakte vom Jahre 1815, welche in Art. 1 und 19 die allgemeine Freiheit der Rheinschiffahrt aussprach. Einzelnen Städten, wie Magdeburg (1821), Leipzig (1834), wurden die Rechte vom Staate abgelöst. In dem Grundvertrage des deutschen Zollvereins (1834) wurde die Aufhebung aller Stapel- und Umschlagsrechte vorgesehen und auch in den Handelsverträgen findet sich zum Teil noch heute ein besonderer Artikel, welcher die Stapel- und Umschlagsrechte in den Gebieten der vertragschließenden Teile als unzulässig erklärt.

Mit dem Wegfall der Voraussetzungen mußte naturgemäß auch die Bedeutung der Märkte überhaupt schwinden. Der erleichterte Personen- und Frachtverkehr hat die Entfernungen zwischen den einzelnen Orten verringert, der ausgebildete Nachrichtendienst ermöglicht einen stetigen Überblick über das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, der Produzent oder Kaufmann steht durch Reisende, durch Versendung von Mustern und Katalogen in dauernder Fühlung mit den Konsumenten, überdies bilden die größeren Städte mit ihren besonderen, zum Teil bereits specialisierten Geschäftsvierteln sozusagen permanente Märkte; die Konzentrierung des Geschäftsverkehres auf bestimmte Orte und zu gewissen Zeiten ist also durch den Wechsel der wirtschaftlichen und socialen Verhältnisse überflüssig geworden.

Merkwürdigerweise sind unter dem Einflusse der geschilderten

Verhältnisse die Märkte vielfach das Gegenteil dessen geworden, was ursprünglich ihr Hauptzweck war. Der Marktverkehr stand früher unter einem besonderen Rechtsschutze, die städtische Marktpolizei sorgte für die öffentliche Sicherheit der Besucher und wachte über die strenge Befolgung der Marktordnungen; Treu und Glauben im Handelsverkehre sollten gewahrt werden, der Käufer sollte weder im Preis, noch im Maß und Gewicht, noch auch in der Qualität übervorteilt werden. Als im Laufe der späteren Rechtsentwicklung dem Handel überhaupt ein besonderes, aber allgemein gültiges Recht verliehen wurde, der Staat nicht bloß die Märkte, sondern den gesamten Verkehr in die Sphäre seines Schutzes einbezog, verloren naturgemäß die Märkte ihren Vorteil. Der gute Name einer seßhaften soliden Firma war Garantie genug für Preis und Qualität der Ware, auf den Markt aber flüchteten sich immer mehr Elemente, die der soliden Konkurrenz aus dem Wege gingen, indem sie bald da, bald dort ihre Verkaufsstände aufschlugen. Die volkstümliche Bezeichnung „Jahrmarktware" für schlechte Ware kennzeichnet deutlich den Umschwung, der sich in dieser Hinsicht vollzogen hat.

Die Existenzberechtigung der Märkte ist trotzdem nicht völlig geschwunden. In dünnbevölkerten Gegenden beispielsweise, in denen die Verkehrsmittel noch nicht die Ausbildung erfahren haben, wie in einem modernen Industriecentrum, wirken natürlich die oben angedeuteten Gründe für den Bestand der Märkte fort. Ja selbst in wirtschaftlich hoch entwickelten Gebieten haben sich für specielle Zweige des Handelsverkehres oder für bestimmte Waren Märkte erhalten, die zum Teil sogar im Aufblühen begriffen sind, zumal dort, wo hierfür neue, den heutigen Verhältnissen entsprechende Formen gefunden wurden.

Wir unterscheiden gegenwärtig:

Wochenmärkte, welche hauptsächlich der Lebensmittelversorgung im lokalen Verkehre gewidmet sind und in neuerer Zeit in den *Markthallen* der größeren Städte eine Fortbildung erfahren haben;

Jahrmärkte, welche in längeren Zwischenräumen, häufig nach dem Wechsel der Jahreszeiten, stattfinden und namentlich den Bezug von gewerblichen Erzeugnissen für Bekleidung, Wohnung u. s. w. erleichtern sollen;

Specialmärkte, welche für den Handel mit bestimmten Artikeln, zumeist Rohstoffen, wie Wolle, Vieh u. s. w. bestimmt sind

und eine moderne Form in den Auktionen einzelner Handelsplätze gefunden haben;

Messen, welche hauptsächlich den Großhandel umfassen und für den internationalen Verkehr berechnet sind.

Die Wochenmärkte dienen in erster Linie der Lebensmittelversorgung in den Städten. An bestimmten Tagen der Woche strömen aus der Umgegend die ländlichen Produzenten in der Stadt zusammen, um Obst und Gemüse, Butter und Käse, Geflügel und dergl. feilzubieten, weil für den Verkauf dieser Artikel das gewöhnliche Ladengeschäft nicht ausreicht. Produzent und Konsument werden dadurch zeitweise in direkte Verbindung gesetzt, wodurch eine regelmäßige und billige Approvisionierung ermöglicht wird. Bei dieser Gelegenheit werden zuweilen auch gewisse, durch Brauch und Herkommen bestimmte Handwerkerwaren für den gewöhnlichen Bedarf des Hauses zum Verkauf gebracht.

Die Beschränkungen, denen in der älteren Gesetzgebung beim Besuche des Wochenmarktes auswärtige Gewerbsleute unterworfen waren, sind der Hauptsache nach weggefallen, wenn sich auch hier und da noch ein Überrest derselben vorfindet. Als Grundsatz gilt die volle Gleichberechtigung der Marktbesucher. Die Marktgebühren, die ehedem eine wichtige Einnahme der Städte bildeten, sind eingeschränkt worden auf solche Abgaben, welche lediglich eine Vergütung für den von der Stadt überlassenen Raum und für den Gebrauch der Buden und Gerätschaften bilden. Die Details des Marktverkehres werden innerhalb der gesetzlichen Bestimmungen durch Marktordnungen geregelt, welche von der Gemeinde aufgestellt werden und der Genehmigung der höheren Verwaltungsbehörde unterliegen.

In Deutschland hat der Marktverkehr seine Regelung durch Titel IV (§§ 64—71) der Gewerbeordnung gefunden. Gegenstände des Wochenmarktverkehres sind danach: 1. rohe Naturerzeugnisse mit Ausschluß des größeren Viehes; 2. Fabrikate, deren Erzeugung mit der Land- und Forstwirtschaft, dem Garten- und Obstbau oder der Fischerei in unmittelbarer Verbindung steht, oder zu den Nebenbeschäftigungen der Landleute der Gegend gehört, oder durch Tagelöhnerarbeit bewirkt wird, mit Ausschluß der geistigen Getränke; 3. frische Lebensmittel aller Art. Die zuständige Verwaltungsbehörde ist auf Antrag der Gemeindebehörde befugt, zu bestimmen, welche Gegenstände außerdem nach Ortsgewohnheit und Bedürfnis in ihrem Bezirke überhaupt, oder an gewissen Orten zu den Wochenmarktartikeln gehören. Einen Überrest der älteren Beschränkungen enthält das

deutsche Gesetz insofern, als (§ 64) dort, wo nach der bisherigen Ortsgewohnheit der Verkauf gewisser Handwerkerwaren nur den Bewohnern des Marktortes selbst zustand, auf Antrag der Gemeindebehörde der Verkauf derselben Waren durch auswärtige Verkäufer ausgeschlossen werden kann.

In Österreich regelt den Marktverkehr das V. Hauptstück der Gewerbeordnung (§§ 62—71). Als Gegenstände des Wochenmarktverkehres bezeichnet das österreichische Gesetz: Lebensmittel und rohe Naturprodukte, Wirtschafts- und Ackergeräte, welche zu den landesüblichen Nebenbeschäftigungen der Landleute der Umgegend gehören, und gemeine Artikel des täglichen Verkaufes. Andere als diese Artikel auf den Wochenmärkten feilzuhalten, ist in der Regel nur den in der Gemeinde selbst wohnhaften Gewerbetreibenden gestattet. Die Bewilligung von Wochenmärkten steht den Bezirksbehörden zu.

In Frankreich entscheiden nach dem Gesetz vom 24. Juli 1867 über die Errichtung von Wochenmärkten (marchés) die Munizipalräte. Die Feststellung der Marktordnung und die Handhabung der Marktpolizei obliegt dem Maire, welchem zu diesem Zwecke weitgehende Befugnisse eingeräumt sind.

In England geht die neuere Marktgesetzgebung dahin, die Aufhebung der Märkte zu erleichtern, weil dieselben als unnötig befunden werden.

In neuester Zeit haben einzelne Großstädte den Verkehr, der sich auf den Wochenmärkten abspielt, insbesondere aber den Handel mit Lebensmitteln in Markthallen zu centralisieren versucht, welche einerseits Käufer und Verkäufer vor den Unbilden der Witterung schützen, aber auch die ausgebotenen Waren vor gesundheitsschädlichen Einflüssen bewahren. Auch die Verkehrsverhältnisse der großen Städte sprechen zu Gunsten solcher Hallen, weil die Wochenmärkte gewöhnlich einen ungebührlichen Raum beanspruchen und den Straßenverkehr in hohem Grade behindern. Man unterscheidet Centralhallen, in welchen hauptsächlich der Großhandel in Lebensmitteln betrieben wird, und Detailmarkthallen, in denen der Kleinverkauf betrieben wird. Gewöhnlich sind in diesen Hallen den wichtigsten Artikeln (Fleisch, Gemüse und Obst, Blumen, Fische, Butter und Eier, Geflügel u. s. w.) besondere Abteilungen zugewiesen. Außer den allgemeinen polizeilichen Rücksichten sind wohl auch fiskalische Interessen für die Errichtung solcher Hallen maßgebend, denn sie ermöglichen eine schärfere Kontrole der verzehrungssteuerpflichtigen Gegenstände und werfen auch einzelnen Großstädten nicht unbedeutende

Einnahmen ab. Paris bezieht von den Hallen und Märkten eine Einnahme von mehr als 8 Millionen Francs.

Die Markthallen haben namentlich in Frankreich Aufnahme gefunden, wo sie sich an die mittelalterlichen Kaufhäuser unmittelbar angeschlossen haben. Napoleon III. erbaute im Jahre 1851 die Centralmarkthallen (halles centrales), welche aus 12 verschiedenen Pavillons mit je 250 Verkaufsständen bestehen. In den ersten Morgenstunden wird der Großmarkt abgehalten, worauf der Detailverkauf beginnt. Das sämtliche nach Paris bestimmte Schlachtvieh kommt in den drei großen Kaufhallen des Viehmarktes an zwei Tagen in der Woche zum Verkaufe.

Derartige Hallen sind später auch in anderen Ländern aufgekommen. In Brüssel besteht seit dem Jahre 1877 eine Centralmarkthalle, welche für Fleisch, Gemüse und Obst, sowie Geflügel getrennte Verkaufsräume enthält. In Berlin wurde im Jahre 1886 eine Centralmarkthalle in unmittelbarer Verbindung mit der Stadtbahn errichtet und im Jahre 1893 erweitert; außerdem bestehen noch 12 Detailmarkthallen und ein städtischer Viehhof. In diesen Hallen befinden sich 7236 Verkaufsstände, darunter 1570 Fleischstände, 262 Stände für den Verkauf von Flußfischen, 41 Stände für Seefische, 233 Stände für Wildpret und Geflügel. Die Centralmarkthalle ist vorwiegend für den Großhandel in Fleisch, Wildpret, Fischen, Fettwaren, Butter, Käse, Obst und Grünwaren, dient aber auch dem Kleinhandel. Die Bau- und Einrichtungskosten dieser Markthallen beliefen sich auf rund 30 Millionen Mark, das Jahreserträgnis beträgt nahezu 1,8 Millionen Mark. Straßburg und Metz besitzen noch aus der Franzosenzeit derartige Hallen. Auch Frankfurt hat sie acceptiert. In Wien bestehen 1 Großmarkthalle, 6 Detailmarkthallen und 2 mit der Bahn in Verbindung stehende Markthallen für Fleisch, ferner der Centralviehmarkt (St. Marx); die Gesamtzahl der Stände belief sich im Jahre 1899 auf 739, darunter 269 Stände für Fleisch- und Selchwaren. Einer Ausdehnung dieses Systems scheint die Stadtverwaltung daselbst nicht geneigt zu sein.

Während die Wochenmärkte, soweit sie nicht in den großen Städten durch Markthallen abgelöst wurden, ihre Bedeutung für die Lebensmittelversorgung teilweise erhalten haben, sind die Jahrmärkte unzweifelhaft im Rückgange begriffen. Der Verkehr mit den gewerblichen Erzeugnissen, welcher Gegenstand des Jahrmarktes ist, wird in den größeren Städten durch die seßhaften Kaufleute bewältigt, nur in gewerbe- und verkehrsarmen Landstädten haben sich die Jahrmärkte

als lokale Veranstaltungen behauptet. Sie fallen daselbst häufig mit kirchlichen Festen (Kirchtagen u. s. w.) zusammen, bieten durch ihre übliche Verteilung auf Herbst und Frühjahr namentlich auch der benachbarten Landbevölkerung Gelegenheit zur Deckung des Winter- oder Sommerbedarfes an Kleidungsstücken, Hausgeräten u. s. w., und sind vielfach mit Schaustellungen und Volksbelustigungen verbunden. An vielen Orten stützen sie sich mehr auf eine alte Tradition, als auf eine Notwendigkeit.

Die seßhaften Kaufleute bekämpfen die Jahrmärkte, weil heute daselbst zumeist Pofelware zum Verkaufe kommt, mit der sich die soliden Geschäftsleute nicht befassen können. Die Märkte werden von einer eigenen Klasse von Gewerbetreibenden besucht, den sogenannten Marktfahrern oder Fieranten, welche von Markt zu Markt ziehen, an der Ware selbst nur gewisse Vorarbeiten, wie das Aus- und Einpacken, Montieren, Reinigen u. s. w. besorgen und keine feste Betriebsstätte haben. Die Zahl der Jahrmärkte erfährt namentlich in den größeren Städten eine immer größere Beschränkung.

Nach der deutschen Gewerbeordnung (§ 67) dürfen auf den Jahrmärkten Verzehrungsgegenstände und Fabrikate aller Art feilgeboten werden. Nur der Verkauf von geistigen Getränken zum Genuß auf der Stelle bedarf besonderer Genehmigung. Die Bestimmungen über Marktordnung und Marktpolizei obliegen der Gemeinde. Die Bewilligung der Jahrmärkte steht in den meisten deutschen Staaten dem Ministerium des Innern zu. Beschränkungen der Ausländer bestehen nicht, können jedoch vom Bundesrat als Retorsion gegen fremde Staaten erlassen werden.

In Österreich können nach § 65 der Gewerbeordnung auf Jahrmärkte und die ihnen gleichgestellten Kirchtagsmärkte und die Märkte in den Badeorten (für die Dauer der Kurzeit) alle im freien Verkehr gestatteten Waren gebracht werden. Die Marktfreiheit oder das Recht, Jahr-, Wochen- oder andere regelmäßige Märkte abzuhalten, konnte ehedem nur durch ein landesfürstliches Privilegium erworben werden; in den Landesordnungen Ferdinands II. für Böhmen und Mähren im Jahre 1627 wurde die Erteilung der Marktfreiheit ausdrücklich als ein königliches Vorrecht erklärt. Erst im Jahre 1849 ist man von der Verleihung förmlicher Privilegien zur Abhaltung von Jahrmärkten abgekommen und hat die letztere an eine einfache Bewilligung der politischen Landesstelle geknüpft. Man unterschied früher (Patent vom 24. März 1769) sogenannte Hauptjahrmärkte und gemeine Jahrmärkte, indem zu den ersteren ausländische Handels-

leute zugelassen wurden, zu den letzteren aber nicht. Nach der jetzigen Gesetzgebung sind Beschränkungen der Ausländer nur aus Gründen der Reciprozität zulässig. Marktfahrer oder Fieranten müssen ein specielles Gewerbe anmelden.

In Frankreich ist für die Errichtung von Märkten überhaupt nach dem Gesetze vom 24. Juli 1867 die Entscheidung des conseil municipal notwendig; diese Entscheidung bedarf jedoch noch der Approbation des Präfekten. Wenn es sich um Jahrmärkte (foires) handelt, so muß die Zustimmung des conseil général eingeholt werden. Die Marktpolizei ist, wie bereits erwähnt, den Gemeindebehörden übertragen.

Eine besondere Bedeutung kommt auch noch heute den Specialmärkten zu, welche an einzelnen, durch die Natur der Verhältnisse günstigen Orten für gewisse Artikel, namentlich für Produkte der Landwirtschaft eingerichtet sind. Solche Märkte bestehen für Pferde und Vieh, für Wolle, Holz, Getreide, Flachs und Garn u. s. w. Sie verfolgten früher hauptsächlich den Zweck, den vielen kleineren Produzenten dieser Artikel Gelegenheit zur entsprechenden Verwertung ihrer Erzeugnisse zu geben und sie von dem wucherischen Zwischenhandel zu befreien, der sich sonst geltend gemacht hätte. Dazu kam noch der Umstand, daß mit den Specialmärkten Einrichtungen verbunden waren, die eine sichere und rasche Abwicklung des Verkehres ermöglichten; so übten auf den Pferdemärkten ehemals die Roßgerichte die Gerichtsbarkeit in Streitigkeiten über Roßmängel und Pferdekäufe aus, auf den Wollmärkten fanden sich die erforderlichen Magazine, Wagen u. s. w. Die Specialmärkte haben sich deshalb auch in der Neuzeit erhalten und nicht das Schicksal der Jahrmärkte geteilt. Für den Großhandel in einigen Rohstoffen und Kolonialwaren hat die Form der Auktionen Aufnahme gefunden.

In Preußen hat sich die Gesamtzahl der Märkte eher vermehrt, denn im Jahre 1875 wurden 12 098 Märkte an 2675 Orten und im Jahre 1891 12 701 an 2663 Orten abgehalten. Die Zunahme bezieht sich jedoch ausschließlich auf die Specialmärkte und hierbei in erster Linie auf die Viehmärkte, während die Jahrmärkte thatsächlich eine stetige Einschränkung erfahren.

In Österreich gab es bereits im 18. Jahrhundert eine Reihe von Specialmärkten. Die Vieh- und Roßmärkte waren in einzelnen Orten mit den Wochenmärkten verbunden, an anderen Orten fanden sie nur an gewissen Tagen des Jahres statt. Wollmärkte wurden im Jahre 1756 mehrere in Böhmen eingeführt. Ferner gab es in Böhmen

Wollgarn-, Flachsgarn- und Leinwandmärkte; den Webern war hierbei in der ersten Marktstunde der ausschließliche Einkauf der Garne vorbehalten.

Eine besondere Art von Märkten sind die Bazare, welche man in den Geschäftsvierteln der orientalischen Städte als ständige Einrichtung antrifft. Es sind dies meist große, im quadratischen Umriß angelegte Gebäudekomplexe, welche sich aus mehreren, einander kreuzenden Hallen zusammensetzen, oder auch dadurch entstehen, daß ein Komplex von Gassen aus Verkaufsständen mit Schutzdächern versehen wird und dadurch das Aussehen einer einzigen Baulichkeit erhält. In den Verkaufsständen finden sich nicht bloß Kaufleute, sondern auch Handwerker aller Art, die orientalischem Brauche gemäß das Geschäftslokal von der Wohnung trennen, die Erzeugnisse auf Vorrat arbeiten und gleichzeitig feilbieten. Gewöhnlich sind die Verkäufer bestimmter Artikel und die Handwerker gleichen Berufes in einer Gasse vereinigt, um dem Käufer das Aufsuchen und die Wahl zu erleichtern. In solchen Bazaren gelangen fast sämtliche Artikel des orientalischen Gewerbfleißes zum Verkaufe.

Auktionen nennt man periodisch wiederkehrende öffentliche Versteigerungen beweglicher Sachen durch Zuschlag an den Meistbietenden. Vom wirtschaftlichen Standpunkte unterscheiden wir Auktionen im Kleinhandel und solche im Großhandel.

Das Vorbild dieser Verkaufsart bildet die gerichtliche Versteigerung, welche bei Veräußerung von Pfändern, in Konkursen u. s. w. platz greift, um durch die Konzentration der Nachfrage den möglichst höchsten Preis zu erzielen und somit die Interessen jener Beteiligten zu wahren, welche sich in diesem Falle nicht selbst schützen können. Die Auktion im Großhandel soll in analoger Weise große Warenpartien, die infolge der Verfrachtung in ganzen Schiffsladungen (Kolonialwaren) oder wegen der Periodizität ihrer Zufuhr (Fischfang) zu gleicher Zeit auf den Markt kommen, durch Anlockung einer großen Zahl Käufer in möglichst günstiger und rascher Weise realisieren.

Diese Auktionen sind namentlich durch die großen Handelskompagnien in England und Holland eingeführt worden. In einzelnen Artikeln sind sie auch heute üblich, zuweilen sogar vermöge ihres Umfanges und ihrer Bedeutung auf die nächste Geschäftsepoche ausschlaggebend. So wird der Kaffee aus Niederländisch-Indien von der Handels-Maatschappy für Rechnung der Regierung in öffentlichen Auktionen verkauft, welche abwechselnd in Amsterdam und Rotterdam stattfinden. Seit der Eröffnung der Terminmärkte auf anderen

Plätzen und dem Rückgange der Produktion auf Java ist der holländische Markt allerdings nicht mehr so tonangebend. Kaffeeauktionen werden auch in London abgehalten. Für Schafwolle finden regelmäßige Auktionen in London und Antwerpen, für Indigo und verschiedene Kolonialwaren in London, Amsterdam und Rotterdam statt. In anderen Ländern haben die Auktionen weniger Aufnahme gefunden. Man kennt solche in Hamburg für Farbhölzer, Fische u. s. w.

Der Vorgang bei dieser Art des Verkaufes ist der, daß die Makler (Broker), welche die öffentliche Versteigerung im Auftrag der Importeure vornehmen, die gesamte Warenmenge nach Qualität und Provenienz in eine Anzahl von Losen (lots) teilen und dieselben zur Orientierung der Käufer kurz beschreiben; bestehen keine festen Typen, so können die Waren selbst oder Proben davon besichtigt werden. Die Lose werden dann der Reihe nach ausgeboten und dem Meistbietenden zugeschlagen. Die Bezahlung erfolgt sofort oder innerhalb einer kurzen Frist nach vollzogenem Kaufe.

Die Auktionen haben den Vorteil, daß sie den Verkauf großer Warenmengen erleichtern und beschleunigen, ohne daß dadurch ein Preisdruck ausgeübt wird, daß sie ferner dem Käufer eine reiche Auswahl unter den Warenpartien bieten. Übervorteilungen sind, wenn auch nicht beabsichtigt, so doch auch nicht ausgeschlossen. In Zeiten der rückgängigen Konjunktur führen sie auch leicht zur Preisschleuderei.

Litteratur: K. Rathgen, Die Entstehung der Märkte in Deutschland. Straßburg 1881. — A. Lindemann, Die Markthallen Berlins. Berlin 1899. — P. du Maroussem et C. Guérie, Halles centrales de Paris et commerce d'alimentation. Paris 1894.

2. Die Messen.

Die Messen (franz. foires, engl. fairs) sind Märkte, welche durch den stärkeren Zuspruch der Kaufleute, durch die höhere Ausbildung der Verkehrseinrichtungen und durch die bedeutenderen Warenumsätze über die lokalen Märkte hinausragen und insbesondere auf das Gebiet des internationalen Handelsverkehres übergreifen. Die Bezeichnung (von lat. missa bezw. feriae) deutet darauf hin, daß diese Märkte in Verbindung mit kirchlichen Festen abgehalten wurden. Der deutsche Sprachgebrauch hat später die Messen als Märkte von internationaler Bedeutung den bloß lokalen eigentlichen Märkten gegenübergestellt.

Von großem Einfluß auf die Entwicklung der Messen war ihre

höhere Organisation. Sie erfreuten sich, da sie in wirtschaftlicher und finanzieller Hinsicht dem Lande evidente Vorteile boten, des besonderen Schutzes der Territorialgewalt. Die mittelalterlichen Herrscher waren bestrebt, neue Messen ins Leben zu rufen und den Wirkungskreis der bestehenden zu erweitern. Die Kaufleute, welche zur Messe kamen, erhielten gegen Kaution oder Bürgschaft beim Steueramt ein Konto eröffnet für die auf die verkauften Waren entfallenden Zölle und Steuern, die sie erst nach Schluß der Messe begleichen mußten; sie bekamen freies Geleit auf der Reise und Schutz gegen räuberische Angriffe; sie erfreuten sich einer besonderen raschen Justiz und erhielten noch sonstige Privilegien. Der Meßort und die Kaufmannschaft desselben suchten diese staatlichen Begünstigungen durch allerlei Verkehrserleichterungen zu ergänzen. Den Kaufhallen und den Unterkünften für Personen und Waren wurde besonderes Augenmerk zugewendet, für die Beförderung der Güter wurden die nötigen Maßnahmen getroffen, die Abwicklung des Geldverkehres wurde auf zweckmäßige Weise geordnet. In letzterer Hinsicht war das sogenannte Skontrationsverfahren üblich. Die Umsätze auf der Messe, vielfach auch die schon früher eingegangenen Verbindlichkeiten, wurden in die Meßbücher der Kaufleute eingetragen. Am Schlusse der Messe wurden an einem bestimmten Zahltag die Bücher verglichen und nur der jeweilige Saldo bar ausbezahlt.

Dieselben Gründe, welche den Niedergang der Märkte herbeiführten, lassen auch die Messen zum großen Teil als überlebt erscheinen. Die heutigen Verkehrsverhältnisse, welche Käufer und Verkäufer in ungeahnter Weise näher gebracht haben, haben die periodische Aufstapelung von Waren an bestimmten Orten überflüssig gemacht, der Geldverkehr wiederum hat in den Börsen ein noch viel leichter funktionierendes Instrument gefunden. So haben sich denn die Messen in neuester Zeit nur dort erhalten können, wo eine alte Tradition den Handel in bestimmten Artikeln favorisiert, oder wo die Verkehrsverhältnisse noch nicht so weit vorgeschritten sind, daß sie die Absatzmöglichkeit der großen Märkte ersetzen können.

Die ersten großen Messen waren die französischen der Champagne, welche sechsmal im Jahre in den vier Orten Lagny sur Marne, Bar sur Aube, Provins und Troyes abgehalten wurden. Die Meßzeit dauerte etwa 6 Wochen und zerfiel in eine Vorwoche, die eigentliche Verkaufszeit und die Zahltage. Die Privilegien und Vorteile bestanden in dem freien Geleit und der Freiheit der Kaufleute von der Personalhaft, in der raschen Rechtshilfe bei Schuld-

klagen u. s. w. Als die Champagner-Messen im 14. Jahrhundert verfielen, traten an deren Stelle die vier Messen von Lyon, welche im 16. und 17. Jahrhundert zu einem Mittelpunkte des Waren- und Geldhandels der westeuropäischen Länder wurden und erst im Jahre 1790 aufgehoben wurden. Die im Jahre 1217 im Süden Frankreichs, in Beaucaire, gestiftete Messe hat sich, wenn auch in verminderter Bedeutung, bis heute erhalten.

In Deutschland haben sich ebenfalls einige Messen zu einer größeren Rolle aufgeschwungen. Im 13. Jahrhundert wurde eine solche zu Frankfurt a. M. begründet, die jedoch im 18. Jahrhundert von Leipzig überflügelt wurde und in der Jetztzeit vollständig verfiel. Viel später kam die Messe in Frankfurt a. O. auf, die im Jahre 1855 ihre stärksten Umsätze erreichte, seither aber rasch zurückging. Ungleich wichtiger waren die Messen von Leipzig, welche bis in das 12. Jahrhundert zurückgehen, ihre wertvollsten Privilegien aber durch Kaiser Maximilian im Jahre 1507 erhalten haben. In der Blütezeit wurden die Warenumsätze auf 5 bis 8 Mill. Thaler bewertet. Sie ist für einzelne Artikel, namentlich für Leder und Pelzwerk, noch heute von großer Bedeutung. Das Meßgeschäft (zu Ostern und Michaelis) beginnt mit der Engroswoche, welchem das Kleingeschäft oder die Böttcherwoche folgt, deren Treiben sich von dem eines riesigen Jahrmarktes nicht unterscheidet. Im Anschluß an die Leipziger Ostermesse hat sich auch der deutsche Buchhandel eine besondere Organisation geschaffen. Außer den genannten Orten hat Braunschweig eine Messe abgehalten, die aber im Laufe der Zeit belanglos geworden ist.

Auch in anderen Ländern gab es sehr bekannte Meßorte, wie in Italien die von Sinigaglia und Bergamo, in Spanien die von Medina del Campo und Villalonga, in der Schweiz die von Zurzach und Genf, in England die große Bartholomew Fair in London u. s. w.

Eine noch durchaus lebensfähige Institution sind die Messen in Rußland und in den Ländern des Orients. In Rußland spielen namentlich die beiden großen Messen von Nishnij-Nowgorod und Irbit eine große Rolle. Die erstere wurde von Mönchen in dem Flecken Makarjew, der 80 Werst südlich von Nishnij-Nowgorod liegt, im Jahre 1550 begründet. Im Jahre 1817 wurde sie aber nach Nishnij-Nowgorod selbst verlegt, welches am Zusammenfluß der Oka und Wolga eine außerordentlich günstige Lage aufwies. Mehr als 200 000 Käufer und Verkäufer aus dem ganzen russischen Reiche und dem benachbarten Asien strömen daselbst alljährlich zusammen,

der Umsatz schwankt zwischen 200 bis 250 Mill. Rubel. Die Bauern kaufen daselbst ihren Bedarf in billigen Baumwollwaren, gewöhnlichen Tuchen und allerhand Wirtschaftsgegenständen, wogegen sie ihre Rohprodukte abgeben. Aus Sibirien kommen Pelze (im Jahre 1899 für 10 Mill. Rubel), Häute, Wachs, Öl und Talg, vom Kaukasus Naphthaprodukte und Wein, vom Ural Metalle aller Art, von der Kama Salz, von der Wolga Fische, Bauholz etc., aus Centralasien Baumwolle und Lammfelle, aus Persien Früchte, aus China Thee u. s. w. Gewöhnlich verkauft der Fabrikant direkt an die Großkaufleute aus den bedeutenderen Orten, sodaß der Zwischenhändler ziemlich ausgeschaltet ist. Der officielle Beginn der Messe ist der 27. (15.) Juli, jedoch ist die gegenwärtige Einteilung die, daß bis Ende August der Engroshandel und bis Mitte September der Kleinhandel dauert. Die Messe von Irbit vermittelt vorzugsweise den Warenverkehr mit Sibirien. Sie wurde im Jahre 1643 begründet, hat im 19. Jahrhundert einen großen Aufschwung genommen, doch hat schon der Bau der transsibirischen Eisenbahn das Interesse wesentlich herabgedrückt, weil die Händler nunmehr die Manufaktur- und Galanteriewaren vielfach direkt in den einzelnen Industrieplätzen Moskau, Lodz, Warschau, Bjelostock und Riga aufkaufen. Die Messe dauert vom 1. Februar bis 1. März eines jeden Jahres. Der Warenumsatz, welcher im Jahre 1888 57 Mill. Rubel betrug, ist im Jahre 1900 auf 39 Mill. Rubel gesunken. Das Hauptgeschäft vollzieht sich in sibirischem Pelzwerk, ferner in Vogelbälgen, Thee u. s. w., wofür verschiedene Industrieartikel, namentlich Manufakturwaren, Eisenblech, Sensen u. s. w. gehandelt werden.

Im Innern Asiens giebt es einige Messen, auf denen gegen europäische Stoffe und russische Kurzwaren die heimischen Seidenwaren, Teppiche, orientalische Lederwaren u. s. w. eingetauscht werden. In Indien bildet Hurdwar am oberen Ganges einen wichtigen Markt für Tiere (Kamele, Elefanten, Büffel, Kühe, Schafe, persische Pferde u. s. w.), Waffen, Steinholz, Elfenbeinwaren und Stoffe. In Ostasien zählt man zwar viele kleinere Märkte, aber keine großen Messen. In Afrika kennt man namentlich im Innern des Erdteils mehrere Messen, auf denen wohl noch heute der Sklavenhandel lebhaft betrieben wird; sonst bilden die Landesprodukte wie Elfenbein, Kopal, Gummi, Wachs, Palmöl u. s. w. die Handelsartikel.

Litteratur: E. Hasse, Geschichte der Leipziger Messen. Leipzig 1885.

III. Die Börsen.

1. Wesen und Organisation der Börsen im allgemeinen.

So kontrovers auch der Begriff der Börse sein mag, das Wesen der Institution kann doch dahin charakterisiert werden, daß sie ein Markt ist, auf welchem Handelsgeschäfte in vertretbaren Gütern abgeschlossen werden. Als solche kommen in Betracht Wertpapiere, Geldsorten, Wechsel, landwirtschaftliche und industrielle Massenartikel, Versicherungs-, Fracht- und Speditionsgeschäfte und dergl. Der Sprachgebrauch bezeichnet als Börse zunächst den Markt selbst als wirtschaftliche Veranstaltung, ferner die Gesamtheit der am Börsenverkehre teilnehmenden Personen, den Ort oder das Gebäude, wo die regelmäßigen Zusammenkünfte stattfinden, die Zeit der Börsenstunden u. s. w.

Von den Märkten und Messen im gewöhnlichen Sinne des Wortes unterscheidet sich die Börse darin, daß auf den ersteren nur die thatsächlich zu Markt gebrachten, individuell bestimmten Waren gehandelt werden, während die realen Objekte des Börsenverkehres selbst gar nicht zugegen sind, deshalb auch nicht ihrer Individualität, sondern ihrer Gattung nach in Betracht kommen (vertretbare oder fungible Güter). Aus dieser Eigentümlichkeit ergiebt sich einerseits die Beschränkung, daß nicht alle Waren Gegenstand des Börsenverkehres bilden können, andererseits aber die für die moderne wirtschaftliche Entwicklung höchst bedeutsame Erweiterung, daß sich die Börsengeschäfte auch auf solche Waren erstrecken können, welche sich auf einem vom Orte des Vertragsabschlusses weit entfernten Platze befinden, ja sogar auf solche, welche noch gar nicht existieren, sondern von der Produktion eines Landes erst erwartet werden. Gerade diese Erweiterung ermöglicht der Börse die denkbar größte Konzentration des Angebotes und der Nachfrage, die höchste Steigerung

des Marktverkehres und damit auch jenen internationalen Charakter, den kein anderer Markt aufzuweisen hat.

Die für die Börsenfähigkeit ausschlaggebende Eigenschaft der Vertretbarkeit kommt gewissen Handelsobjekten ihrem Wesen nach zu, so namentlich Geldsorten, Wechseln und Wertpapieren, die denn auch in erster Linie zum Aufschwung der in Rede stehenden Institution beigetragen haben. Für die Waren wird sie aber auf dem Wege der Usancen geschaffen, indem für einzelne landwirtschaftliche und industrielle Produkte, die sich wegen der Gleichartigkeit ihres Betriebsprozesses und der massenhaften Erzeugung hierzu eignen, die Qualität im vorhinein für alle Geschäftsabschlüsse derart bestimmt wird, daß jedes Quantum dieser Artikel ohne weiteres durch ein anderes derselben Gattung ersetzt werden kann, deshalb auch bei jedem einzelnen Geschäfte die Qualität gar nicht in Frage kommt, sondern ausschließlich der Preis. Ein wichtiges Moment, welches auf den Märkten und Messen für die Preisbeurteilung bestimmend ist, nämlich die Qualität, entfällt bei der Börse, deshalb ist die Anwesenheit der Ware nicht notwendig und deshalb hat die Börse auch eine technische Vollkommenheit erreicht, an die kein anderer Markt heranreicht. Die künstliche Konstruierung der Vertretbarkeit für einzelne Waren kann auf verschiedene Weise erfolgen, durch Festsetzung eines bestimmten Minimal-Qualitätsgewichtes (Getreide), durch Aufstellung einer Reihe von Qualitätstypen (Mehl) u. s. w.

Man unterscheidet regelmäßig zwei Hauptarten von Börsen, nämlich die Geld-, Fonds- oder Effektenbörsen, welche sich mit dem Handel von Wertpapieren, Geldsorten und Wechseln befassen, und die Warenbörsen, auf denen Erzeugnisse der Landwirtschaft oder der Industrie als vertretbare Waren gehandelt werden. Unter den letzteren hebt man die Produktenbörsen hervor, die für eine größere Anzahl von landwirtschaftlichen Produkten bestimmt sind. Für einzelne im Welthandel vorkommende Rohstoffe und Fabrikate bestehen an manchen Handelsplätzen Specialbörsen. Diese verschiedenen Arten von Börsen finden sich, je nachdem die Specialisierung in den einzelnen Ländern vorgeschritten und von der historischen Entwicklung begünstigt worden ist, teils vereinigt, teils getrennt vor.

Den ersten Anstoß zu börsenähnlichen Versammlungen gab der Handel in Wechselbriefen, der sich im Mittelalter insbesondere unter dem Einflusse der Italiener in einigen Mittelmeerstädten, später aber auch an anderen Plätzen des europäischen Kontinents entfaltete. Der Name „Börse“ wird von einer Patrizierfamilie in Brügge, namens

„van der Burse" hergeleitet, deren Haus von den Venetianern als Konsularhaus benutzt wurde und den Mittelpunkt des italienischen Wechselverkehres in Brügge bildete. Im Jahre 1460 wurde die Institution der Börse von Antwerpen übernommen und namentlich dadurch weiter ausgestaltet, daß die Sonderung der Kaufmannschaft nach Nationalitäten fallen gelassen wurde und die Börse mehr den Charakter des freien und öffentlichen Marktes erhielt. Im Laufe des 16. Jahrhunderts wurde die Bezeichnung „Börse" eine allgemeine. Entscheidend für die weitere Entwicklung derselben war das Bedürfnis einzelner Fürsten nach größeren Kapitalien, welche die großen und langwierigen Kriege erforderten, eine besondere Anregung gab ferner die Bildung großer Handelskompagnien für den Verkehr nach überseeischen Ländern. In Holland war zu Beginn des 17. Jahrhunderts die ostindische und die westindische Kompagnie auf Aktien begründet worden; infolge dessen bildete sich daselbst ein ansehnlicher Effektenverkehr aus, welcher der Amsterdamer Börse zu jener dominierenden Bedeutung verhalf, welche dieselbe im 17. Jahrhundert nach Verdrängung Antwerpens erlangte. Unterdessen hatte sich auch in London ein Geldmarkt entfaltet, nachdem Thomas Gresham eine eigene Börse, die Royal Exchange, ins Leben gerufen hatte, an der sich hauptsächlich der Wechsel- und Versicherungsverkehr konzentrierte. Der börsenmäßige Handel in Effekten wurde bereits im Jahre 1760 organisiert, erhielt aber erst im Jahre 1801 eine eigenes Gebäude, die Stock Exchange. In Frankreich hatte sich zuerst, jedoch nur vorübergehend, Lyon zu einer Börse von internationaler Bedeutung aufgeschwungen. Es folgten Toulouse 1549, Rouen 1556, Paris 1563 u. s. w. Die in Paris im Jahre 1716 geschaffene Fondsbörse wurde nach den verunglückten Spekulationen John Laws geschlossen, im Jahre 1724 aber wieder eröffnet. In Deutschland wurden die ersten Börsen zu Hamburg 1558, Nürnberg 1560, Lübeck 1605, Bremen 1613, Frankfurt 1615, Leipzig 1635 begründet. Verhältnismäßig spät kam die Berliner Börse, für welche im Jahre 1739 eine Börsenordnung und im Jahre 1800 ein eigenes Gebäude errichtet wurde. In Wien wurde durch kaiserl. Patent vom August 1771 eine Wechsel- und Fondsbörse errichtet. Die Emissionen großer Staatsanleihen, welche zu Beginn dieses Jahrhunderts infolge mehrfacher Kriege notwendig geworden waren, die außerordentliche Gründungsthätigkeit in Eisenbahnen und Banken, welche sich später anschloß, und die ungeahnte Ausdehnung, welche in jüngster Zeit das Aktienwesen auf dem Gebiete von Handel und Gewerbe erlangt

hat, haben die Börsen auf ihre heutige hohe Entwicklungsstufe gehoben.

Die gegenwärtige Organisation der Börsen in den verschiedenen Ländern ist ein Resultat der historischen Entwicklung, demnach auch nicht einheitlich. Die ursprüngliche Form ist zweifellos die eines offenen, allgemein zugänglichen Marktes, wie sie heute noch bei einzelnen englischen und französischen Produktenbörsen vorkommt und sich auch teilweise trotz der Neuregelung durch ein Reichsgesetz bei den hanseatischen Börsen, insbesondere in Hamburg, erhalten hat. In der weiteren Entwicklung vereinigten sich die am Börsenverkehre teilnehmenden Interessenten, aus dem offenen Markte wurde eine geschlossene Körperschaft mit mehr oder minder monopolistischen Tendenzen, ja sogar zünftlerischen Anwandlungen. Diese Organisation vollzog sich wiederum entweder in der vollkommen freien Vereinsbildung, wie in England und den Vereinigten Staaten von Amerika, oder unter staatlicher Einwirkung, wie in Frankreich, Österreich und Deutschland. Als notwendige Begleiterscheinung der monopolistischen Börsenorganisation erscheint in der Regel das Verbot aller nicht ausdrücklich gestatteten börsenähnlichen Versammlungen, der sogenannten Winkelbörsen. In juridischer Hinsicht wird dann die Börse als juristische Person aufgefaßt, indem die Gesamtheit aller gegenwärtigen, zukünftigen und gewesenen Mitglieder Subjekt gewisser Rechte und Pflichten wird, welche nicht zugleich solche der einzelnen Mitglieder sind; hierin liegt ein bemerkenswerter Unterschied zwischen der Börse und dem Markt, der sich nirgends zu einer juristischen Person herauskrystallisiert hat. Auf die hier geschilderten drei Grundtypen der Börse: 1. offener Markt, 2. geschlossene Körperschaft, a) mit völliger Autonomie, b) unter Staatsaufsicht, lassen sich die Börsenorganisationen der einzelnen Länder zurückführen.

Die Börsen werden zumeist in der Mittagszeit, gewöhnlich zwischen 12 und 2 Uhr abgehalten. Außer dieser eigentlichen oder Mittagsbörse unterscheidet man aber noch eine Vorbörse für solche Geschäfte, welche vor, und eine Nachbörse für solche Geschäfte, welche nach der eigentlichen Börsenzeit abgeschlossen werden. An einzelnen Börsenplätzen pflegen die Kaufleute auch abends zur sogenannten Abendbörse zusammenzukommen.

Mit den bereits erwähnten Winkelbörsen meint man Versammlungen, welche außerhalb der Börse zumeist in einem bei der Börse gelegenen Gasthause, Kaffeehause u. s. w. abgehalten werden und auch vorwiegend von Leuten besucht werden, die keinen

Zutritt zur Börse haben. Obwohl dieselben durch die Gesetzgebung des betreffenden Landes verboten sind, existieren sie dennoch an den hervorragenderen Börsenplätzen.

In Deutschland war die Organisation der Börsen vor Erlassung des neuen Börsengesetzes vom 22. Juli 1896 eine sehr verschiedenartige. In den Hansastädten bildeten sie öffentliche Märkte und standen unter Aufsicht der Handelskammern; in Hamburg speciell entstanden für den börsenmäßigen Handel in einzelnen Waren private Vereinigungen mit geschlossener Mitgliederzahl. In Bayern, Baden und Sachsen wurden die Börsen nach dem allgemeinen Vereins- und Versammlungsrecht behandelt. In Württemberg bedurften sie einer besonderen Anerkennung als öffentliche Börsen durch den Landesherrn. Am weitesten erstreckte sich die staatliche Einflußnahme in Preußen, wo nach § 1 des Einführungsgesetzes zum Handelsgesetzbuch vom 24. Juni 1861 die Errichtung einer Börse nur mit Genehmigung des Handelsministers erfolgen konnte; auch die Börsenordnungen wurden der Genehmigung des Handelsministers unterworfen. Einzelne im Jahre 1891 zu Tage getretene spekulative Ausschreitungen gaben sodann den Anlaß zur Ausarbeitung eines Reichsgesetzes, welches nach Durchführung einer umfangreichen Sachverständigenenquete (6. April 1892 bis 11. November 1893) und gründlicher Durchberatung im Parlamente am 22. Juni 1896 promulgiert wurde und am 1. Januar 1897 in Kraft trat. Nach § 1 dieses Gesetzes bedarf die Errichtung einer Börse der Genehmigung der Landesregierung, welche auch die Börsenordnungen zu erlassen und die Aufsicht auszuüben hat. Als Organe der staatlichen Aufsicht fungieren die Staatskommissare, welche den Geschäftsverkehr an der Börse, sowie die Befolgung aller einschlägigen Gesetze und Vorschriften zu überwachen und im gegebenen Falle der Landesregierung über etwaige Mängel und über die Mittel zu ihrer Abstellung zu berichten haben. Die Abstellung der Mängel bei der Ausführung des Börsengesetzes, die Erlassung von allgemeinen Verwaltungsvorschriften und die Regelung einiger speciell aufgeführter Angelegenheiten ist der Beschlußfassung des Bundesrates vorbehalten, welchem zu diesem Zwecke ein besonderes Sachverständigenorgan, der sogenannte Börsenausschuß, beigegeben ist. Derselbe besteht aus 30 Mitgliedern, von denen die eine Hälfte über Vorschlag der Börsenorgane, die andere Hälfte aus Vertretern der Landwirtschaft und Industrie vom Bundesrate gewählt wird; die Funktionsdauer der Mitglieder beträgt in der Regel 5 Jahre. Der Inhalt der Börsenordnung, welcher für jede Börse die Grundlage ihrer Verfassung

bildet, ist zum Teil durch das Reichsgesetz vorgeschrieben, im übrigen wird jedoch dem Verfügungsrecht der Landesregierungen und dem Selbstbestimmungsrecht der Börsen freies Feld belassen; gesetzlich werden verlangt Bestimmungen 1. über die Bedeutung der Organe der Börse, 2. über die Geschäftszweige, welchen die Börseneinrichtungen zugänglich gemacht werden, 3. über die Voraussetzungen für die Zulassung zum Börsenbesuche, 4. über die Art und Weise der Preisfeststellung und Kursnotierung, 5. über das Ausmaß der Ordnungsstrafen, welche die Börsenleitung gegen Börsenbesucher zu verhängen befugt ist, 6. über die Rekursfrist gegen Strafverfügungen des Börsenvorstandes, 7. bei Effektenbörsen über die Zusammensetzung der Zulassungsstelle, 8. über die Art und Weise der Zulassung von Wertpapieren und Waren zum Terminhandel. Das Recht zum Börsenbesuche steht allen handlungsfähigen Personen männlichen Geschlechtes zu, kann jedoch bei Eintritt bestimmter Verhältnisse für immer (wie z. B. bei Verurteilung wegen betrügerischen Bankerotts) oder für gewisse Zeit (bei Zahlungsunfähigkeit, zeitweise Ausschließung u. s. w.) verloren gehen. Außer dem Ordnungsstrafrechte des Börsenvorstandes, welches gegen Personen angewendet wird, die die Ordnung oder den Geschäftsverkehr an der Börse stören, ist noch ein specielles ehrengerichtliches Verfahren eingeführt worden, das ein Novum in der Börsengesetzgebung bildet. An jeder Börse muß ein Ehrengericht bestehen, welches die Börsenbesucher zur Verantwortung zieht, „welche sich im Zusammenhang mit ihrer Thätigkeit an der Börse eine mit der Ehre oder dem Anspruch auf kaufmännisches Vertrauen nicht zu vereinbarende Handlung haben zu Schulden kommen lassen". Das Ehrengericht tritt auf Verlangen des Staatskommissars, welcher hierbei als öffentlicher Ankläger fungiert, oder eines beliebigen Dritten zusammen und kann auf Verweis, zeitweise oder dauernde Ausschließung erkennen.

In Österreich beruht die Organisation der Börsen auf dem Gesetze vom 1. April 1875, nachdem sich infolge der Krise des Jahres 1873 eine einheitliche Neuregelung als notwendig erwiesen hatte. Danach ist zur Errichtung einer Börse die Bewilligung des Finanz- und Handelsministeriums notwendig, welche nach Anhörung der betreffenden Handels- und Gewerbekammer erteilt wird. Die Teilnahme an nichtgenehmigten Börsen (Winkelbörsen) steht unter Strafe. Für jede Börse wird ein besonderes Statut festgestellt, welches bestimmen muß: 1. die Geschäftszweige, auf welche sich der Börsenverkehr zu erstrecken hat, 2. die Bedingungen für die Mitgliedschaft

und den Besuch der Börse, 3. die Rechte und Pflichten der Mitglieder und Besucher der Börse, 4. die Art der Aufbringung der Mittel zur Erhaltung der Börse, 5. die Börsenleitung und ihre Organe, die Art ihrer Bestellung, ihre Rechte und Pflichten, 6. die Erfordernisse zu giltigen Beschlußfassungen, Ausfertigungen und Bekanntmachungen der Börsenleitung, 7. die Art der Schlichtung von Streitigkeiten aus Börsengeschäften, 8. die Verwendung des Vermögens im Falle der Auflösung. Die Börsen stehen unter einer selbständigen Leitung (Börsenleitung), welche die Normen zur Regelung des Börsenverkehres zu erlassen, die ökonomischen Angelegenheiten zu besorgen hat und für die Ruhe und Ordnung verantwortlich ist. Jede Börse untersteht der staatlichen Überwachung durch einen Börsenkommissar, welcher die Ausführung aller Börsenvorschriften zu überwachen, Mißbräuche zu rügen und zu beseitigen hat, den Beratungen der Börsenleitung beiwohnt und gefaßte Beschlüsse sistieren kann. Von dem Börsenbesuche sind ausgeschlossen: 1. Personen weiblichen Geschlechtes, 2. Personen, welche in vermögensrechtlicher Beziehung nicht eigenberechtigt sind, 3. Gemeinschuldner während der Dauer des Konkurses und drei Jahre nach Vollendung der Strafe, falls sie wegen schuldbarer Kriba verurteilt worden sind, 4. Personen, welche und insolange sie den ihnen aus einem Börsengeschäfte obliegenden Verbindlichkeiten nicht entsprochen haben, 5. Personen, denen wegen Übertretung der Börsenvorschriften oder wegen Verbreitung falscher Gerüchte das Recht zum Besuche der Börse entzogen worden ist, 6. Personen, welche infolge einer strafgerichtlichen Verurteilung von der Wählbarkeit in die Gemeindevertretung ausgeschlossen sind, 7. Personen, welche wegen Schleichhandels oder schwerer Gefällsübertretung von der Fortsetzung oder dem Antritte eines Handels- oder Gewerbebetriebes ausgeschlossen sind.

In Frankreich hat sich der Staat ebenfalls einen weitreichenden Einfluß auf die Börsen gewahrt. Die Errichtung einer Börse bedarf der Genehmigung der Regierung, welche auch die innere Börsenpolizei durch besondere Organe ausübt, und zwar in Paris durch den Seinepräfekten, in der Provinz teils durch Maires, teils durch die Leitung der Syndikatskammern der Makler (chambres syndicales). Der Zutritt zu den Börsen steht jedermann frei. Die wichtigsten Börsen für den Effektenverkehr sind die von Paris, Bordeaux, Lille, Lyon, Marseille, Nantes und Toulouse.

Ein ähnliches System der staatlichen Kontrole besteht auch in Italien, Spanien, Portugal, Rußland, Skandinavien, Griechenland,

Serbien, Rumänien und einigen Kantonen der Schweiz. In Belgien und Holland erläßt die betreffende Stadtgemeinde die Bestimmungen über die Errichtung, Organisation und Beaufsichtigung der Börsen.

Im Gegensatz zu den bisher behandelten Organisationen stellen die englischen Börsen lediglich private Vereinigungen ohne jede staatliche Ingerenz dar. Die Londoner Effektenbörse (Stock Exchange) gehört einem Privatverein, der alljährlich im März seine Generalversammlung abhält und einen Verwaltungsausschuß (commitee for general purposes) wählt. Der Ausschuß bestimmt über die Aufnahme oder die Ausschließung von Mitgliedern, übt die Disciplinargewalt aus, fungiert als Schiedsgericht u. s. w. Die Aufnahmebedingungen sind sehr rigoros. Jeder Neueintretende muß von drei Mitgliedern empfohlen sein, welche der Vereinigung selbst mindestens vier Jahre angehören und eine Bürgschaft bis zu 500 £ leisten müssen für den Fall, als das neue Mitglied innerhalb der nächsten vier Jahre seine Zahlungen einstellen sollte. Wenn der Aufnahmewerber bereits vier Jahre Börsengehilfe (clerk) eines Börsenmitgliedes war, so bedarf er nur der Empfehlung zweier Mitglieder, welche eine Bürgschaft bis zu 300 £ leisten müssen. Ausgeschlossen von der Aufnahme sind: 1. Personen, welche zu anderen im Gesellschaftsverhältnis stehen, die nicht Mitglieder des Vereins sind, 2. Personen, welche an einem anderen Geschäftszweige als dem Effektenhandel an der Börse selbständig oder als Gehilfen beteiligt sind, 3. Personen, die Mitglieder eines anderen, ebenfalls dem Effektenhandel gewidmeten Instituts sind, 4. Personen, welche früher in Konkurs geraten sind oder sich mit den Gläubigern verglichen haben und nicht mindestens 1/8 der Forderungen erfüllt haben, 5. Personen, die mehr als einmal in Konkurs geraten oder sich verglichen haben und ihre Gläubiger nicht voll befriedigt haben, 6. Ausländer, die nicht wenigstens seit sieben Jahren in England leben und seit zwei Jahren naturalisiert sind. Wird ein Mitglied zahlungsunfähig, so wird es öffentlich als Bankerotteur (defaulter) erklärt und darf die Börse nicht mehr besuchen; nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen kann die Wiederaufnahme erfolgen. Die Fondsbörse in Liverpool ist eine Aktiengesellschaft, so daß das Recht zum Börsenbesuche von dem Besitze einer Aktie abhängt. Die Börse in Glasgow ist eine Zunft, deren Mitgliedschaft in gewissen Familien erblich ist.

Freie Vereinigungen sind auch die Effektenbörsen in den Vereinigten Staaten von Amerika. Die New-Yorker Effektenbörse, der die übrigen nachgebildet sind, besteht aus einer

geschlossenen Zahl von Mitgliedern (1100). Die Mitgliedsstellen sind käuflich, jedoch muß der Bewerber Bürger der Vereinigten Staaten und 21 Jahre alt sein, ferner die mit Zweidrittelmajorität gefällte Zustimmung der Aufnahmekommission für sich haben. Die durch den Tod oder Ausschluß eines Mitgliedes freiwerdenden Stellen werden von der Aufnahmekommission veräußert. Die Leitung obliegt dem Präsidenten, einem Schatzmeister und einem aus 40 Mitgliedern bestehenden Kommitee.

Litteratur: Bruno Mayer, Die Effektenbörsen und ihre Geschäfte. Wien 1899. — Jakob Kautzsch, Handbuch des Bank- und Börsenwesens. Berlin 1891.

2. Die Effektenbörsen.

Die Geld-, Fonds- oder Effektenbörsen sind, wie erwähnt, jene Börsen, welche sich mit dem Handel von Effekten, Wechseln und Geldsorten befassen. Die Terminologie für diese Börsen ist eine sehr schwankende. In Deutschland bedient man sich vorwiegend des Ausdruckes Fondsbörse, in Österreich spricht man von Effektenbörsen, in England von der stock exchange, in Frankreich von der bourse en valeurs u. s. w.

Ebenso unsicher ist die Begriffsbestimmung für die an diesen Börsen gehandelten Wertpapiere. In früherer Zeit bezeichnete man als Fonds (engl. fonds) die Staatspapiere, welche ehedem fast ausschließlich den Gegenstand des Börsenverkehres bildeten, später versuchte man mit dem Worte Effekten (franz. effets) den Begriff weiter zu ziehen. Im allgemeinen wird es sich empfehlen, den Begriff der Wertpapiere als den weitesten aufzunehmen und (nach B. Mayer) die Wertpapiere zu definieren als Urkunden, welche auf Privatrechtsgründen beruhende Vermögensrechte verkörpern und für den Verkehr bestimmt sind. Dazu gehören also auch die bloßen Handelspapiere, wie Lagerscheine, Conossemente u. s. w., ferner Sparkassenbücher, Bank- und Staatsnoten, Checks u. s. w. Als Effekten wären dann aus diesem Komplex jene Wertpapiere auszuscheiden, welche auf die dauernde Anlage von Kapitalien berechnet und nach Form und Inhalt bestimmt sind, Gegenstand des Börsenverkehrs zu bilden. Mit dieser Auffassung läßt sich die an Börsen übliche Dreiteilung der daselbst gehandelten Werte vereinbaren, nämlich 1. Effekten, 2. auswärtige Wechsel (Devisen), 3. Geldsorten (Valuten).

Die älteste Gattung von Effekten bilden die Staatspapiere. Dahin gehören vor allem die verschiedenen Anlehen, welche die be-

treffenden Regierungen auf Grund ihrer regelmäßigen Einnahmen und ihres Vermögens kontrahieren und für deren Verzinsung und Tilgung im Budget vorgesorgt wird, wie die Renten, Consols, Prämienanlehen (Staatslose) u. s. w. Man unterscheidet hierbei gewöhnliche Anlehen, welche der Staat nicht bloß verzinst, sondern auch allmählich tilgt, und Rentenanlehen, die nur das Recht zum Bezuge einer bestimmten, gewöhnlich in halbjährigen Terminen zahlbaren Rente geben; die Schuldverschreibung lautet in letzterem Falle entweder auf den Betrag der Rente (Frankreich, Italien, Spanien) oder auf den vom Staate zu verzinsenden Kapitalsbetrag (Deutschland, Österreich, England). Nicht selten kommt der Staat auch in die Lage, Privatpapiere in öffentliche Papiere umzuwandeln. Dies ereignet sich namentlich bei der Verstaatlichung von Eisenbahnen, indem der Staat die Prioritätsobligationen zur Zahlung übernimmt und die Aktionäre dadurch befriedigt, daß er Staatsschuldverschreibungen ausgiebt oder die Aktien zu Staatsschuldverschreibungen abstempelt (Österreich). In gleiche Linie mit den Staatspapieren werden die öffentlichen Anlehen gestellt, welche von Ländern, Städten und gewissen autonomen Korporationen aufgenommen werden. Bei allen diesen Papieren ist der Kredit, den der Staat, das Land, die Kommune oder die Korporation genießt, von denen die Emission ausgegangen ist, bestimmend für die Kursentwicklung; dieselbe steht daher mehr unter dem Einflusse politischer als wirtschaftlicher Ereignisse.

Die Prioritätsobligationen sind Schuldverschreibungen, welche von Aktiengesellschaften, besonders von Eisenbahnen, auf Grund einer hypothekarischen Sicherstellung ausgegeben werden. Das durch Emission dieser Schuldtitel aufgebrachte Kapital wird gewöhnlich während der Dauer der Gesellschaft nach einem bestimmten Amortisationsplane getilgt. Die Inhaber dieser Papiere sind Hypothekengläubiger und genießen ein unbedingtes Vorrecht vor den Aktionären, indem der Reingewinn zunächst zur Verzinsung der Prioritäten verwendet wird. Wurden mehrere Serien solcher Prioritäten emittiert, so rangieren dieselben nach der Zeit, so daß die erste Emission den Vorzug genießt vor allen folgenden. Die Prioritätsobligationen sind am Gewinne nicht beteiligt, haben aber bei Liquidierung des Unternehmens das Recht, vor den Aktien eingelöst zu werden. Ihr Vorzug besteht also in der Sicherheit der Kapitalsanlage, in der festen Verzinsung und in der Rückzahlbarkeit innerhalb einer bestimmten Zeit.

Von den Prioritätsobligationen sind zu trennen die Obligationen, welche andere Transportunternehmen, Industriegesellschaften u. s. w.

emittieren, und welche einfache Schuldscheine ohne hypothekarische Sicherheit darstellen. Im Falle des Konkurses haben dieselben kein Privilegium vor anderen Gläubigern. Infolge besonderer Vorkommnisse hat denn auch die Wiener Börse im Kurszettel die Prioritätsobligationen von den einfachen Obligationen getrennt, während sie sich an vielen anderen Börsen noch in einer Rubrik aufgeführt finden.

Pfandbriefe sind Schuldscheine, welche seitens der Hypothekenbanken, Bodenkreditinstitute und Sparkassen auf Grund von Darlehen ausgegeben werden, die von Parteien gegen Verpfändung von Realitäten aufgenommen worden sind. Die Besitzer der Schuldscheine genießen eine Afterhypothek an den verpfändeten Vermögensobjekten; deren Gesamtheit bildet im Falle eines Konkurses eine besondere Masse, aus der die Pfandbriefgläubiger vor den übrigen Gläubigern zu befriedigen sind. Den Pfandbriefen wird vom Emissionsinstitute eine feste Verzinsung garantiert; die Amortisation erfolgt innerhalb einer bestimmten Zeit durch Verlosung zum Nominalwerte, in einzelnen Fällen auch mit Prämie.

Die jüngste, aber bedeutendste Art der Börsenwerte sind die Aktien. In England ist die Aktienform für Unternehmungen schon seit zwei Jahrhunderten eingebürgert, in Deutschland war aber die Aktiengesellschaft zu Beginn des 19. Jahrhunderts kaum, in Österreich überhaupt noch nicht bekannt. Im Jahre 1800 waren in Deutschland nur 5 Unternehmungen mit einem Kapital von 1,4 Mill. Mark entstanden, bis zum Jahre 1825 kamen weitere 16 Gesellschaften mit 34,36 Mill. Mark Kapital hinzu. Erst mit dem regen Eisenbahnbau in der Periode 1833—51 begann die Aktienform größere Ausdehnung zu gewinnen, 1852—60 begann die Gründung großer Banken und seit 1862 datiert die Gründung der industriellen Aktiengesellschaften. Heute führt das Kursblatt der Frankfurter Börse unter 1104 verschiedenen Werten 73 Bankaktien, 61 Aktien von Transportunternehmungen und 155 Aktien von Industriegesellschaften auf.

Die Aktien sind Anteilscheine an dem Vermögen und Gewinn einer Gesellschaft und können auf den jeweiligen Inhaber, Überbringer (au porteur) oder auf den Namen des Besitzers ausgestellt sein. Sind die Aktien einer Gesellschaft nicht voll eingezahlt (nicht liberiert), so erhalten die Besitzer bei der ersten Einzahlung Interimsscheine, auf welchen jede weitere Einzahlung abgestempelt wird; erst nach Volleinzahlung wird die definitive Aktie ausgefolgt. Bei Eisenbahnen unterscheidet man häufig Stammaktien und Prioritätsaktien.

Letztere haben das Vorrecht, bei der Gewinnverteilung zuerst berücksichtigt zu werden, auch werden sie bei etwaiger Liquidation der Gesellschaft nach Bezahlung der Schulden und Prioritätsobligationen bis zur Höhe des Nennwertes eingelöst, bevor die Stammaktien etwas erhalten. Bei Transportunternehmungen werden die Aktien häufig im Wege der Verlosung amortisiert, und an die Stelle der mit dem Nominalwerte zur Rückzahlung ausgelosten Aktien treten dann die Genußscheine. Dieselben berechtigen den Besitzer zum Bezuge der Superdividenden und bei Liquidierung der Gesellschaft zur Anteilnahme an den zur Verteilung gelangenden Reserven. Ein beliebtes Feld für Spekulationen bilden die Bankaktien, weil sie die meisten Kombinationen bezüglich ihrer Rentabilität zulassen. Das größte Risiko involvieren die Aktien von industriellen Unternehmungen. In die Kategorie der Industrieaktien gehören auch die Kuxe, d. h. Anteilsscheine an Bergwerken.

Als Lose werden in den Kursblättern verschiedenartige Prämien- oder Lotterieanlehen angeführt, welche nach einem von vornherein bestimmten Ziehungsplane rückgezahlt werden, wobei die Zinsen ganz oder teilweise zur Zahlung von Prämien oder Treffern an einzelne durch das Los begünstigte Papiere verwendet werden. Werden die Zinsen nicht vollständig auf Prämien und Treffer verteilt, so kann neben denselben noch eine — allerdings unter dem üblichen Zinsfuß stehende — Verzinsung platzgreifen, so daß man verzinsliche und unverzinsliche Papiere unterscheidet. Auf dem Wege der Emission von Losen wird es leichter möglich, zu günstigen Bedingungen Geld zu beschaffen, weil der unsichere Gewinn einen stärkeren Anreiz namentlich auf weniger kapitalskräftige Leute ausübt, als die sichere, aber mäßige Verzinsung.

Eine für die Wertausgleichung zwischen Import und Export höchst wichtige Rubrik bilden die Devisenkurse. Devisen sind Wechsel, welche im Auslande zahlbar sind und auf fremde Währung lauten. Die Devisen notieren entweder nach Sicht oder 3, 30, 60, 90, 120 und 180 Tage nach Sicht. Die Notierung erfolgt gewöhnlich in der Weise, daß angegeben wird, wie viel eine feste, zu einer bestimmten Zeit fällige Summe der betreffenden fremden Währung in der einheimischen Währung wert ist. Außer der Valuta und Sicht wird auch der Diskontosatz beigefügt. Der wichtigste Markt für Devisen ist London, weil der englische Wechsel überall an Zahlungsstatt angenommen wird und alle Handelsplätze der Welt auf London trassieren. Die Devisen werden daselbst zweimal wöchentlich an der

Royal Exchange gehandelt, während der Effektenverkehr sich an der Stock Exchange abwickelt.

Geldsorten (Valuten) und Papiergeld werden gleichfalls an den Effektenbörsen notiert. Vom Papiergeld kommt nur das fremde in Betracht, während unter den notierten Münzen auch solche vorkommen, welche im Inlande, jedoch nicht für die innere Zirkulation, sondern für den auswärtigen Handelsverkehr geprägt worden sind. Dahin gehören die verschiedenen Handelsmünzen, so der seit 1754 geprägte Maria Theresia-Thaler in Österreich, der in der ganzen Levante, namentlich in den afrikanischen Gebieten, zirkuliert und nur für diesen Zweck noch geprägt wird. Für Münzen kommt außer dem Pariwert, welcher sich auf den Gehalt an Edelmetall gründet, noch der Kurswert in Betracht. Goldmünzen unterliegen bei stärkerer Abnutzung einem usancenmäßig festgesetzten Gewichtsabzuge, auch für beschädigte Noten muß häufig eine Vergütung gezahlt werden. Goldmünzen werden an allen Börsen per Stück, Silbermünzen und Banknoten per Hundert notiert; an einzelnen Börsen werden auch für Gold und Silber in Barren Preise notiert.

Die an der Börse gehandelten Wertpapiere werden je nach dem wirtschaftlichen Zwecke, welchem sie im speciellen Falle dienen, in Anlage- und Spekulationspapiere geschieden. Es liegt in der Natur der Sache, daß als Anlagepapiere namentlich Staatspapiere, Obligationen, Pfandbriefe und dergl. in Betracht kommen, welche bei sehr gemindertem Risiko eine feste Verzinsung gewähren, jedoch können solche Papiere auch der Spekulation dienen, wenn ihre Sicherheit eine zweifelhafte ist oder ihre Kursbewegung von außerordentlichen, namentlich politischen Ereignissen stark beeinflußt wird. Das Hauptgebiet der Spekulation bilden die Aktien, bei denen die Höhe der Dividende unsicher ist und Kombinationen für die Zukunft den freiesten Spielraum gewähren. Je konsolidierter ein Unternehmen und je gleichartiger die Dividende ist, desto mehr wird sich auch die betreffende Aktie dem Anlagepapier nähern. An der Börse finden die größten Umsätze in Spekulationspapieren statt, und zwar ist das umgesetzte Quantum meist viel größer als das effektiv vorhandene. Auch in Devisen findet eine internationale Spekulation statt, die Arbitrage. Bei den Wertpapieren bilden die inländischen die eigentliche Grundlage des Verkehres auf den Effektenbörsen, jedoch ist die Zahl und Häufigkeit der gehandelten ausländischen Papiere maßgebend für die Stellung der betreffenden Börse im internationalen Handelsverkehre.

Die Ausgabe neuer Börsenpapiere, das Emissionsgeschäft, bildet einen Teil der Bankgeschäfte. Da hierzu meist bedeutende Kapitalien und weitreichende Geschäftsverbindungen nötig sind, vereinigen sich häufig mehrere Banken oder andere Geschäftshäuser zu einem Konsortium oder Syndikat. Anlehen des Staates oder öffentlich-rechtlicher Korporationen werden zumeist für eigene Rechnung fest, seltener kommissionsweise gegen Provision übernommen. Komplizierter ist die Thätigkeit bei Gründung von Aktiengesellschaften, sei es, daß ganz neue Unternehmungen ins Leben gerufen oder bestehende in Aktiengesellschaften umgewandelt werden. Hier ist nicht der Kredit maßgebend, welchen die das Anlehen aufnehmende Gemeinschaft genießt, sondern der Wert des Unternehmens und die künftige Rentabilität, also immerhin unsichere Größen. Die eigentliche Emission erfolgt entweder dadurch, daß die Papiere successive auf der Börse zum freihändigen Verkauf gebracht werden, oder daß sie außerhalb der Börse auf einmal zur öffentlichen Subskription aufgelegt werden. In letzterem Falle wird ein Prospekt veröffentlicht und das Publikum zur Zeichnung eingeladen. Nach dem Resultate der Zeichnung wird dann die Zuteilung der Stücke vorgenommen, bei „Überzeichnung" findet natürlicherweise eine entsprechende Reduzierung statt. Da sich die Banken selbst wieder an der Subskription beteiligen und auch spekulative Kräfte vielfach eingreifen, so währt es immerhin geraume Zeit, bevor die Papiere thatsächlich fest untergebracht sind. Auch im Falle der Subskription ist die Zulassung zur Börse eine wesentliche Vorbedingung für die Marktgängigkeit des betreffenden Papieres.

Im Hinblick auf die Wichtigkeit dieses Aktes bestehen an den verschiedenen Börsen specielle Vorschriften über die Zulassung der Papiere zur amtlichen Notierung (Kotierung), welche das Recht zur Benutzung der Börseneinrichtungen in sich schließt.

Die Zulassung ist gewöhnlich Sache der autonomen Organe der Börse, welche die Papiere entweder bloß formell oder aber auch auf ihre materielle Qualität hin zu prüfen haben. In manchen Staaten wird eine Präventivkontrolle durch staatliche Organe ausgeübt. Als ein wichtiges Mittel, um die Gefahren der Emissionsthätigkeit zu beseitigen, erscheint der Prospektzwang und die daran geknüpfte civil- oder strafrechtliche Haftung der Emittenten.

Sehr einschneidende Maßnahmen hat in dieser Richtung das deutsche Börsengesetz vom 22. Juni 1896 getroffen. Die Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel erfolgt danach an jeder Börse durch die sogenannte Zulassungsstelle, deren Mitglieder zur Hälfte

nicht im Börsenregister eingetragen sein dürfen, um auch dem nicht berufsmäßig spekulierenden Publikum eine gewisse Ingerenz zu sichern. Die Details der Zusammensetzung sind den Börsenordnungen überlassen. In Berlin werden 22 Mitglieder und 8 Stellvertreter von den Ältesten der Kaufmannschaft auf 3 Jahre gewählt, in Frankfurt ernennt die Handelskammer 6 Mitglieder und 3 Stellvertreter, in Hamburg besteht für diese Funktion die aus 9 Mitgliedern zusammengesetzte Sachverständigenkommission für den Effektenhandel, in Bremen die Sachverständigenkommission für die Fondsbörse, in welche die Handelskammer 7 Mitglieder und 7 Stellvertreter auf 3 Jahre wählt u. s. w.

Für alle auf der Börse neueinzuführenden Papiere muß die Zulassung durch die Zulassungsstelle ausdrücklich ausgesprochen werden, denn sonst ist für dieselben eine Benutzung der Börseneinrichtungen, eine Vermittlung durch die Kursmakler und die amtliche Notierung ausgeschlossen. Deutsche Reichs- und Staatsanlehen müssen ohne vorherige Prüfung zugelassen, alle übrigen Papiere müssen nach ihrer formellen und materiellen Seite einer Prüfung unterzogen werden, für welche teils das Gesetz, teils der Bundesrat in den „Bestimmungen betr. die Zulassung von Wertpapieren zum Börsenhandel" vom 11. December 1896 die bezüglichen Normen geschaffen hat. Nach dem Gesetze ist es im allgemeinen Pflicht der Zulassungsstelle, 1. die Urkunden zu prüfen, auf Grund deren die Papiere zugelassen sind, 2. für eine möglichst vollständige Information des Publikums über alle die Bonität des Papieres beeinflussenden rechtlichen und thatsächlichen Verhältnisse Sorge zu tragen, 3. eine Schädigung erheblicher und allgemeiner Interessen oder eine offenbare Übervorteilung des Publikums hintanzuhalten. Weiters sind gewisse Voraussetzungen für die Zulassung aufgestellt worden. Die Gesamtsumme der in den freien Verkehr zu bringenden Stücke muß in Berlin, Frankfurt a. M. und Hamburg mindestens 1 Mill. Mark, an den übrigen Börsen mindestens 500 000 Mark im Nominale betragen. Die Papiere müssen, außer den Versicherungsaktien, voll eingezahlt sein, auf deutsche Währung lauten (allein oder gleichzeitig auf eine andere) und an deutschen Plätzen kostenfrei zahlbar sein. Aktien von Gesellschaftsunternehmungen, welche durch Umwandlung bestehender Unternehmungen entstanden sind, darf die Zulassung in der Regel nicht vor Ablauf eines Jahres nach der Registrierung der Gesellschaft und nicht vor Veröffentlichung der ersten Jahresbilanz erfolgen. Bei Papieren ausländischer Erwerbsgesellschaften müssen die Emittenten die Verpflichtung übernehmen,

durch fünf Jahre hindurch die Bilanzen in deutschen Zeitungen zu veröffentlichen.

Der Antrag auf Zulassung ist schriftlich an die Zulassungsstelle zu richten und muß die Emissionsfirmen, sowie den Betrag und die Art der einzuführenden Papiere bezeichnen. Dem Antrag muß ferner ein Prospekt-Inhalt beigelegt werden, nur die Reichs- und Staatsanleihen, sowie die vom Reich oder einem Bundesstaat voll garantierten Papiere, ferner die Schuldverschreibungen von Kommunen und kommunalen Kreditinstituten und den unter Staatsaufsicht stehenden Pfandbriefanstalten, für welche die Landesregierung die Dispens erteilt, sind von dem Prospektzwange befreit. Der Inhalt des Prospektes ist genau vorgeschrieben. Für die Richtigkeit der Angaben haften die Emittenten durch fünf Jahre, und zwar a) bei Unrichtigkeit der Angaben, wenn sie die Unrichtigkeit gekannt haben oder ohne grobes Verschulden hätten kennen müssen, b) bei Unvollständigkeit, wenn diese durch bösliche Verschweigung von wesentlichen Thatsachen oder durch bösliche Unterlassung der nötigen Prüfung verschuldet wurde. Der Antrag muß im Reichsanzeiger und in zwei deutschen Zeitungen veröffentlicht werden, worauf die Prüfung erfolgt. Zwischen der Publikation des Antroges und dem Beschluß auf Zulassung muß ein Zeitraum von mindestens 3 Tagen liegen. Wenn Papiere zur Subskription aufgelegt worden sind, dürfen vor Beendigung der Zuteilung keine Geschäfte in solchen Papieren abgeschlossen und keine Kurse notiert werden; diese Bestimmung richtet sich gegen den sogenannten „Handel per Erscheinen", welcher die Emissionskurse vielfach künstlich in die Höhe trieb.

In Österreich bestimmt der Finanzminister nach Anhörung der Börsenkammer, welche Wertpapiere börsenmäßig gehandelt und im amtlichen Kursblatt notiert werden dürfen. Einem diesbezüglichen Antrag muß ein Prospekt beigelegt sein, dessen Inhalt ebenfalls vorgeschrieben ist, außerdem kann die Börsenkammer alle Urkunden oder Belege zur Vorlage verlangen, welche ihr nützlich oder notwendig erscheinen. Wird die Kotierung bewilligt, so muß der Prospekt längstens binnen 3 Tagen nach erfolgter Verständigung in der Wiener Zeitung publiziert werden. Die Bestimmungen sind im allgemeinen weit weniger streng als in Deutschland.

In Frankreich steht die Entscheidung über die Zulassung von Wertpapieren bei der Syndikatskammer der agents de change, welche die Zulassung auch von amtswegen verfügen kann.

An den englischen Börsen bestehen ziemlich strenge Bestimmungen bezüglich der Zulassung, insbesondere muß ein Prospekt beigebracht und die Richtigkeit der Angaben durch die nötigen Urkunden bekräftigt werden.

Welche Bedeutung im heutigen Verkehrsleben den Wertpapieren und damit den Effektenbörsen zukommt, läßt sich an einigen wenigen Ziffern erweisen. Gelegentlich der deutschen Börsenenquete (1892) wurde der Gesamtbestand der Kulturwelt an Börsenpapieren auf mehrere hundert Millionen Mark berechnet. Dementsprechend ist auch die Emissionsthätigkeit eine außerordentlich rege. Es wurden („Nationalzeitung" Nr. 128 von 1900) in den letzten Jahren in der ganzen Welt auf den Markt gebracht Papiere im Werte von

	1894	1895	1896	1897	1898	1899	
	4 140	5 224	10 000	7 658	7 122	8 518	Mill. Mk.
einschließlich der Konversionen	14 252	5 224	13 378	7 678	8 435	9 019	" "

In der zweiten Ziffernreihe sind die Konversionsgeschäfte mit einbezogen, welche nur in dem Umtausch eines älteren Anlehens gegen ein neues gleicher Art, jedoch mit niedrigerer Verzinsung bestehen. Von diesen Emissionen entfielen auf

	Europa	Asien (China u. Japan)	Afrika	Amerika
1894	12 604	34	840	764 Mill. Mk.
1895	3 888	420	203	713 " "
1896	11 772	320	92	1 389 " "
1897	6 934	125	149	470 " "
1898	7 395	288	161	591 " "
1899	7 390	279	253	1 097 " "

Im Durchschnitte der letzten sechs Jahre wurden also Emissionen ohne Konversionen für 7110 Mill. Mark, mit Konversionen für 9664 Mill. Mark veranstaltet. Faßt man den 29jährigen Zeitraum seit 1871 zusammen, so ergiebt sich für die Emissionen ein Gesamtbetrag von 179322 Mill. Mark oder 6184 Mill. Mark pro Jahr. Es werden daher jährlich mindestens 6—7 Milliarden Mark aus Ersparnissen der Arbeit in Anlehen und Aktien angelegt.

In den drei wichtigsten europäischen Staaten gestaltete sich die Emissionsthätigkeit in den letzten Jahren folgendermaßen:

Emissionen in Deutschland (nach dem „Deutschen Ökonomist"):

	Nominal in Millionen Mark.		
	1898	1899	1900
Deutsche Papiere	1 389,6	2 001,5	1 390,2
Ausländische Papiere . . .	732,3	232,1	280,4
Gesamtemission	2 121,9	2 233,6	1 670,6

Emissionen in England (nach „The Economist"):

	in Tausend £		
	1898	1899	1900
Anlehen der Regierung, der Grafschaften und Gemeinden . . .	6 382,2	6 126,9	57 883,5
Anlehen der britischen Kolonien .	13 567,9	7 894,6	8 764,0
Anlehen fremder Staaten . . .	24 103,4	9 900,0	1 960,0
Eisenbahnen	26 185,7	27 627,1	17 669,0
Industrielle Unternehmungen . .	79 934,1	81 621,1	79 222,7
Gesamtemission	150 173,3	133 169,7	165 499,2

Emissionen in Frankreich (nach „L'Économiste Européen"):

	in Millionen Francs		
	1898	1899	1900
Anlehen des Staates u. der Städte	563,1	616,8	313,1
Aktien	769,8	595,8	1 246,0
Obligationen		478,1	1 049,2
Gesamtemission	1 332,9	1 690,7	2 608,3

Litteratur: Ad. Sandheim, Die Börse und die Börsengeschäfte. Leipzig 1899. — L. Kalisch, Die Börse und das Börsengeschäft. Berlin 1892. — K. Wiedenfeld, Die Börse in ihren wirtschaftlichen Funktionen und ihrer rechtlichen Gestaltung vor und unter dem Börsengesetze. München 1898.

3. Die Börsengeschäfte.

Die Geschäfte, welche an einer öffentlichen Börse in der festgesetzten Zeit über solche Verkehrsgegenstände abgeschlossen werden, die an der betreffenden Börse gehandelt und notiert werden dürfen, nennt man Börsengeschäfte. Der Abschluß derselben geschieht ganz formlos durch bloßen Aufruf und Zuruf des Käufers und Verkäufers, an den englischen und amerikanischen Börsen vielfach auch durch Aufruf eines hierzu bestellten öffentlichen Beamten (public call); erst nachher wird gewöhnlich über die mündliche Verabredung eine die Einzelheiten des Geschäftes beurkundende Schlußnote (Schlußschein, Schlußzettel) ausgetauscht.

Der Abschluß des Geschäftes erfolgt also an der Börse, die Erfüllung desselben aber immer außerhalb der Börse, denn die

Effekten oder Waren, auf welche sich der Geschäftsabschluß bezog, sind nicht zugegen; im Börsensaale werden weder Lieferungen noch Zahlungen vorgenommen. Innerhalb einer durch die Börsenusancen nach Tagen und Stunden fixierten Zeit hat der Verkäufer die Effekten in dem Geschäftslokale oder der Wohnung des Betreffenden abzuliefern und dafür das Geld in Empfang zu nehmen. Daraus geht bereits hervor, daß Abschluß und Erfüllung des Geschäftes zeitlich nie zusammenfallen; aus der verschiedenen Größe des dazwischen liegenden Zeitraumes ergiebt sich die wichtige Einteilung der Börsengeschäfte in Kassageschäfte und Zeitgeschäfte.

Ist die Frist zwischen Abschluß und Erfüllung eines Börsengeschäftes eine so kurze, daß sie spekulativ nicht ausgenutzt und das Geschäft als sofort erfüllt gedacht werden kann, so spricht man von einem Kassageschäft oder Taggeschäft (Lokogeschäft an Warenbörsen). In diesem Falle muß das Geschäft am selben oder am nächsten Tage oder doch nur wenige Tage nach dem Vertragsabschlusse erfüllt werden, wonach dann wieder Abarten entstehen. Geschäfte, bei deren Abschluß ein Fälligkeitstermin nicht vereinbart wurde, gelten ebenfalls als Kassageschäfte. Die Art der Abwicklung wird durch die Börsenusancen geregelt. Nach den Bestimmungen der Berliner Börse können die Geschäfte „per Kasse", „per morgen" oder „per einige Tage" abgeschlossen werden; bei den letzteren kann jeder der beiden Kontrahenten am dritten Börsentage nach dem Abschlusse die Erfüllung verlangen. An der Wiener Effektenbörse sind die Geschäfte per Kassa an dem auf den Abschlußtag nächstfolgenden Werktage zu erfüllen, sofern sie an der Früh- oder Mittagsbörse abgeschlossen wurden, die an der Abend- oder Feiertagsbörse aber am zweitfolgenden Werktage. Geschäfte „auf einige Tage Lieferung" müssen längstens am fünften Tage nach dem Abschlusse erfüllt sein. Außerdem kennt die Wiener Börse die Geschäfte „per Arrangement", welche an dem dem Abschlußtage zunächst folgenden Aufgabetage zum Arrangement aufzugeben sind; die Abwicklung erfolgt in der Regel zweimal in der Woche, die Abwicklung der laut Verordnung der Börsenkammer in die „Ultimo-Liquidation" einbezogenen Börsenwerte dagegen am Ende eines jeden Monats, und zwar ausnahmslos durch das vom Wiener Giro- und Kassenverein errichtete Arrangementbureau, welchem alle Börsebesucher, die solche Geschäfte machen, beizutreten verpflichtet sind. An der Budapester Effektenbörse giebt es Geschäfte „per Abrechnung"; dazu gehören alle ohne Bestimmung eines Fälligkeitstermines geschlossenen Geschäfte über die in die Abrechnung ein-

bezogenen Börsenwerte, welche an dem dem Abschlußtage zunächst folgenden Aufgabetage zur Abrechnung aufzugeben sind. Die Leitung des Abrechnungsbureaus besorgt die Budapester Giro- und Kassenvereinaktiengesellschaft. An der Pariser Börse müssen die Kassageschäfte vor dem fünften Börsentage erfüllt sein. An den englischen Börsen finden für die Erfüllung zweimal im Monate sogenannte „account" oder „ticket days" statt. An der New-Yorker Fondsbörse werden alle Geschäfte als Kassageschäfte abgeschlossen; entweder müssen sie am folgenden Tage nach dem Geschäftsabschlusse erfüllt werden („regular way") oder doch wenige Tage danach („buyer", bezw. „seller three days"). Gerade die amerikanischen Börsen sind ein Beweis dafür, daß die Kassageschäfte auch der Spekulation dienen können, jedoch nur in Kombination mit anderen Geschäften (Prolongationsgeschäften u. s. w.).

Diejenigen Börsengeschäfte, bei denen Abschluß und Erfüllung durch eine längere Frist getrennt sind, welche die Ausnutzung zeitlicher Preisdifferenzen ermöglicht, nennt man Zeit- oder Lieferungsgeschäfte. Bei denselben bildet auch der Erfüllungstermin einen Gegenstand besonderer Vereinbarung, jedoch werden nicht beliebige Tage, sondern in der Regel das Ende eines Monats (per ultimo) oder die Mitte (per medio) gewählt. In Deutschland werden die Effekten meist per ultimo gehandelt. An der Wiener Börse werden gewisse, durch die Börsekammer taxativ aufgezählte Papiere, zumeist solche von internationaler Bedeutung, ausschließlich per ultimo, die übrigen aber auch per medio arrangiert. Auch an der Pariser Börse gilt für einzelne Papiere die Beschränkung, daß die Zeitgeschäfte nur per ultimo gehandelt werden dürfen, im übrigen sind aber an den französischen und englischen Börsen Abschlüsse auf die Mitte des Monats sehr oder sogar vorwiegend gebräuchlich. Die Abwicklung wird durch die Börsenvorschriften geregelt, und zwar wird für die Medio- oder Ultimo-Liquidation ein bestimmter Tag vor Mitte oder Ende des Monats als Liquidationstag (Stichtag) festgesetzt, welcher dann als stillschweigend vereinbarter Zeitpunkt für die Erfüllung des Geschäftes gilt.

Sowohl für die Kassageschäfte als auch für die Zeitgeschäfte werden durch die Usancen der Börsen gewisse typische Einheiten festgesetzt, welche als Basis für alle Abmachungen in dem betreffenden Wertpapier zu nehmen sind, sogenannte Börsenschlüsse. Die Schlußeinheit wird an den einzelnen Börsen entweder mit einem bestimmten Wertbetrage (z. B. 5000 Mk., 500 £ u. s. w.) oder

bei den nach Stück notierten Effekten auch nach der Stückzahl (25, 50 Stück u. s. w.) angegeben. An der Wiener Börse beispielsweise beträgt in der Regel ein Börseschluß bei den in Prozenten gehandelten Effekten 5000 Gulden Nominale und bei den nach Stück gehandelten 25 Stück. Zuweilen, wie in Bremen, sind die Schlußeinheiten verschieden hoch für Kassageschäfte und für Zeitgeschäfte.

Obwohl sich auch die Kassageschäfte in den Dienst der bloßen Spekulation stellen lassen, so wird den letzteren das eigentliche Feld doch erst durch die Zeit- oder Lieferungsgeschäfte eröffnet, denn dieselben ermöglichen es, ohne große Umsätze in effektiver Ware und ohne Festlegung eines bedeutenden Kapitals aus den durch Ablauf der Zeit sich ergebenden Preisfluktuationen einen Gewinn zu ziehen. Der Käufer braucht im Momente des Geschäftsabschlusses über die zur Übernahme der Ware nötigen Mittel gar nicht zu verfügen, er hofft auf eine Preissteigerung und erwartet, daß er sich im Momente der Erfüllung des Geschäftes durch einen sofortigen Verkauf der Ware nicht nur das Geld für die Übernahme der Ware, sondern noch einen der Preisdifferenz zwischen beiden Terminen entsprechenden Gewinn verschaffen wird. Der Käufer braucht die Effekten, welche er zu einer späteren Zeit zu liefern versprochen hat, noch gar nicht zu besitzen, denn er hofft auf einen Preisfall und glaubt, daß er im Augenblicke der Geschäftserfüllung das erforderliche Quantum in Ware zu einem niedrigeren Preise erhalten und dann mit Gewinn das erste Geschäft abwickeln wird. Da diese Spekulationsthätigkeit von einem größeren Kreise von Personen ständig betrieben und fortgesetzt wird, so entwickelt sich eine ganze Kette von Geschäften, welche schließlich gar nicht durch thatsächliche Übernahme und Bezahlung, sondern lediglich durch die Ausgleichung der Preisdifferenz zwischen dem Zeitpunkte des Geschäftsabschlusses und dem Stichtage sich ergeben. Auf diese Weise werden die Zeitgeschäfte zu reinen *Differenzgeschäften*.

Für die Entrierung und Abwicklung solcher Geschäfte hat sich an den Börsen ein besonderer technischer Apparat herausgebildet. Wenn das Gros der Geschäfte durch Begleichung der Preisdifferenz abgewickelt werden kann, erscheint es zweckmäßig, eine Zentralstelle zu schaffen, welche als gemeinsames Abrechnungsbureau von allen Geschäftsabschlüssen in Kenntnis gesetzt wird, dadurch am Liquidationstage über alle Verpflichtungen jedes einzelnen Spekulanten eine Übersicht bekommt und den Umsatz in effektiver Ware und in Bargeld auf das unbedingt nötige Minimum beschränkt. Derartige *Liqui-*

bationskassen und *Abrechnungsstellen* erleichtern den Verkehr ungemein und bestehen daher unter verschiedenen Namen an fast allen wichtigeren Börsen. In Berlin besteht seit 1869 ein „Liquidationsverein für Zeitgeschäfte an der Berliner Fondsbörse", welchem alle Berliner Börsenfirmen angehören, die regelmäßig Zeitgeschäfte betreiben. Für jedes im Zeitgeschäfte gehandelte Papier besteht ein Formular (Skontrobogen), welches sämtliche dem Verein angehörende Firmen mit Namen anführt. Vor dem Stichtage notiert jede Firma bei dem Namen ihres Gegenkontrahenten den zu liefernden oder den zu empfangenden Betrag. Das Liquidationsbureau kompensiert alle Geschäfte, worauf dann die Lieferung der Ware, bezw. — und zwar in den meisten Fällen — die Begleichung der Differenz erfolgt. Ähnliche Institutionen giebt es in Frankfurt a. M. und München („Kollektivskontro"), in Hamburg, in Wien (Arrangementbureau des Wiener Giro- und Kassenvereins), in Budapest (Abrechnungsbureau), in London (Clearinghouse seit 1874), in New-York (Clearinghouse) u. s. w. In Paris geschieht die Abwicklung durch das Börsensekretariat.

Mit Hilfe dieser ausgebildeten Börsentechnik haben sich aus den Zeit- oder Lieferungsgeschäften die *Termingeschäfte* entwickelt, deren Charakter dadurch bestimmt wird, daß für die denselben zu grunde liegenden Abschlüsse sämtliche Vertragsmodalitäten usancenmäßig so fixiert sind, daß sich die jeweilige Vereinbarung der Parteien lediglich auf die Preisfeststellung beschränken kann. Bei den Effekten, welche die von den Termingeschäften geforderte vollkommene Vertretbarkeit ohnehin besitzen, tritt dieser Unterschied nicht so deutlich hervor, wie bei den Termingeschäften in Waren, von denen später die Rede sein wird. Der Begriff der Termingeschäfte ist wohl auch von den Warenbörsen auf die Effektenbörsen übertragen worden, insbesondere hat die neuere deutsche Börsengesetzgebung die Termingeschäfte nicht nur in Waren, sondern auch in Effekten umgrenzt und geregelt.

Die Zeitgeschäfte an und für sich unterscheidet man in *fest abgeschlossene* (unbedingte), bei welchen die Parteien an die einzelnen Bestimmungen ihres Vertrages fest gebunden sind, und in *bedingt abgeschlossene*, bei welchen die Parteien sich durch Zahlung einer im voraus bestimmten Vergütung (Prämie) oder durch ein zweites Hilfsgeschäft von der eingegangenen Verpflichtung ganz oder teilweise befreien können. Bei einem fest abgeschlossenen Geschäfte hat der Verkäufer am Lieferungstermine die Papiere zu einem ver-

einbarten bestimmten Kurse unbedingt zu liefern und der Käufer muß dieselben zum gleichen Kurse unbedingt übernehmen. Die Kontrahenten tragen dabei ein unbegrenztes Risiko, da die Preisbewegung der Ware ganz ungeahnte Dimensionen nach oben oder unten annehmen kann, und daher das Streben, dieses Risiko nach einer oder nach beiden Richtungen einzuengen. Man benennt die beiden Arten dieser Geschäfte nach ihrem wirtschaftlichen Zwecke auch als solche mit *beschränktem* oder *unbeschränktem Risiko*.

Zu den bedingten Zeitgeschäften gehören vor allem die *einfachen (einseitigen) Prämiengeschäfte* (engl. options, franz. marchés à prime), bei welchen einem der beiden Kontrahenten gegen Entrichtung einer Prämie die Wahl gegeben wird, an dem für diese Erklärung (Prämienerklärung, Prämienbeantwortung) bestimmten Tage von der Lieferung, bezw. der Übernahme der Wertpapiere zurückzutreten (das Geschäft zu „abandonnieren"). Der Prämienzahler erhält das Wahlrecht, der Empfänger der Prämie (Prämienzieher) hat dagegen das unbeschränkte Risiko zu tragen. Je nach der Stellung des Prämienzahlers nennt man die Prämie eine *Prämie auf Nehmen* (*Vorprämie*, engl. call), wenn der Prämienzahler das Recht hat, an einem bestimmten Tage eine festgesetzte Menge von Börsenwerten zu dem vereinbarten Kurse übernehmen zu können, oder eine *Prämie auf Geben* (*Rückprämie*, engl. put), wenn der Prämienzahler das Recht hat, an einem bestimmten Tage eine festgesetzte Menge von Börsenwerten zu dem vereinbarten Kurse liefern zu können. Die Prämie auf Nehmen wird gezahlt, wenn der Käufer auf ein Steigen der Kurse hofft, den aber immerhin möglichen Verlust, der ihm durch das unerwartete Fallen der Kurse erwachsen könnte, beschränken will. Es kauft beispielsweise jemand per ultimo 25 Stück Aktien zu 120 und zahlt eine Prämie von 4 per Stück. Sinkt nun der Kurs dieser Aktien zu dem bestimmten Termine unter 116, so wird der Käufer die Papiere nicht übernehmen, sondern die Prämie fahren lassen, weil dann sein Verlust nur 4 pro Stück beträgt, während er bei der wirklichen Übernahme die Papiere mit 120 bezahlen müßte und dafür nur einen Preis von unter 116 erhielte, woraus ihm ein größerer Verlust erwachsen würde. Bewegt sich der Kurs zu dem gegebenen Termine zwischen 120 und 116, so wird der Käufer dennoch übernehmen, weil die verlustbringende Preisdifferenz zwischen dem vereinbarten Kurse zu 120 und dem eingetretenen Kurse (von z. B. 117) noch nicht die Höhe der Prämie erreicht. Natürlicherweise beginnt für den Käufer ein Gewinn erst

bei dem Kurse von 124, weil er zu dem vereinbarten Kurse von 120 noch den Betrag der gezahlten Prämie hinzuschlagen muß; über den Kurs von 124 ist dann die Gewinnstchance eine unbegrenzte. Entgegengesetzt ist die Situation der Prämie auf Geben, denn da rechnet der Verkäufer auf ein Fallen der Kurse und beschränkt durch die Prämie den Verlust, der ihm durch eine etwaige Kurssteigerung entstehen könnte. Jemand verkauft beispielsweise per ultimo 25 Stück Aktien zum Kurse von 120, jedoch ohne dieselben zu besitzen (in bianco), sondern in der Hoffnung, daß er sich bis zu dem betreffenden Termine die Papiere um einen niedrigeren Preis wird beschaffen können. Stellt sich aber der Kurs am Erfüllungstage über 124, so wird der Verkäufer — die Prämie mit 4 angenommen — vom Geschäfte abstehen und lieber die Prämie verlieren, weil er für die Papiere, die er zu 120 liefern muß, einen Preis von mehr als 124 zu zahlen hätte. Bei einem Kurse zwischen 120 und 124 wird es vorteilhafter sein, das Geschäft zu erfüllen, obzwar der Verkäufer die Papiere billiger liefern muß, als er sie sich selbst beschafft; der Verlust hierbei erreicht jedoch noch nicht die Höhe der Prämie. Bei einem Kurse zwischen 116 und 120 kann der Verkäufer ebenfalls noch von keinem Gewinne sprechen, weil diese für ihn günstigere Preisdifferenz durch die Prämienzahlung absorbiert worden ist; der eigentliche Gewinn setzt erst bei einem Kurse unter 116 ein. Die Höhe der Prämie bei beiden Geschäftsarten hängt von der Laufzeit des Geschäftes ab; bei längeren Fristen steigt das Risiko und infolge dessen auch die Prämie. Die Prämie kann auf zweierlei Art entrichtet werden: entweder sie wird beim Geschäftsabschluß im vorhinein bezahlt, oder sie wird im Kurse (Prämienkurse) durch einen Zuschlag ausgedrückt und erst nach Ablauf des Termines gezahlt, falls der eine Kontrahent von dem Geschäfte zurücktritt. Dieser Zuschlag wird in Wien und Frankfurt a. M. dont genannt, weshalb man dort auch in letzterem Falle von einem Dont-Geschäfte spricht.

Die doppelten (doppelseitigen) Prämiengeschäfte bestehen darin, daß der Prämienzahler gegen Entrichtung einer entsprechend höheren Prämie das Recht erlangt, zu einem bestimmten Termine ein gewisses Quantum von Börsenpapieren zu dem vereinbarten Kurse zu nehmen oder zu liefern oder das Geschäft überhaupt fahren zu lassen. Hier findet sich also die Vorprämie und Rückprämie vereinigt (Prämie auf Geben und Nehmen). Jemand schließt ein Geschäft per ultimo auf 25 Stück Aktien zum Kurse von 120 mit Vor- und Rückprämie zu 8. Stellt sich dann der Kurs im Zeitpunkte

der Prämienerklärung höher als 120, so wird er die 25 Stück Aktien übernehmen, da er sie sofort zu höherem Kurse als dem zu zahlenden verkaufen kann; ist der Kurs jedoch niedriger, so wird er die Papiere liefern, da er sich die Effekten zu einem niedrigeren Preise verschaffen kann, als er bei Erfüllung des Geschäftes erhält. Vollständig eingebüßt wird die Prämie nur in dem unwahrscheinlichen Falle, daß am Tage der Prämienerklärung der Kurs derselbe ist wie zur Zeit des Geschäftsabschlusses. Ein Gewinn kann aber natürlich erst dann resultieren, wenn am Tage der Prämienerklärung der Kurs des betreffenden Papieres höher steht als der vereinbarte Kurs zuzüglich der Prämie (120 + 8 = 128) oder niedriger steht als der vereinbarte Kurs abzüglich der Prämie (120 — 8 = 112). Ein solches Geschäft wird demnach vorwiegend dann entriert werden, wenn in dem betreffenden Papiere sehr bedeutende Kursschwankungen zu erwarten sind, von denen es jedoch noch ungewiß ist, ob sie den Kurs in die Höhe treiben oder in die Tiefe herabdrücken werden.

Dem gleichen Zwecke dienen die Stell- oder Stellagegeschäfte. Hierbei räumt der Verkäufer der Stellage oder Steller dem Käufer der Stellage das Recht ein, zu einem bestimmten Termine ein gewisses Quantum in Börsenpapieren entweder zu einem vereinbarten höheren Kurse (Übernahmskurse) zu übernehmen oder zu einem ebenfalls von vornherein vereinbarten niedrigeren Kurse (Lieferungskurse) zu liefern; das Recht zum vollständigen Rücktritte ist jedoch nicht mit inbegriffen. Es werden also bereits im Zeitpunkte des Geschäftsabschlusses zwei Kurse vereinbart, welche die sogenannten Stellagegrenzen bilden, z. B. 120/130. Die Differenz zwischen beiden (10) heißt die Stellagespannung, der Durchschnitt der beiden Kurse (125) heißt Stellkurs oder Stellagemitte, die Hälfte der Spannung (5) heißt das Stellgeld. Der Käufer der Stellage spekuliert gleichzeitig à la hausse und à la baisse; bei allen Kursen über der Stellagemitte wird er die Papiere übernehmen, bei allen Kursen unter der Stellagemitte sie liefern. Solange der Kurs den (höheren) Übernahmskurs (130) nicht überschreitet oder nicht unter den (niederen) Lieferungskurs (120) geht, wird durch die Veränderung nur sein Verlust vermindert; ein Gewinn ist erst dann zu konstatieren, wenn die Kursschwankung über die Stellagespannung (120—130) hinausgeht. Der Käufer der Stellage begrenzt also sein Risiko, eröffnet sich aber die Aussicht auf einen unbegrenzten Gewinn. Der Verkäufer der Stellage oder Steller dagegen gewinnt, solange der Kurs innerhalb der Stellagegrenzen schwankt.

Eine eigentümliche Kombination der Fixgeschäfte mit den Prämien-

geschäften stellen die Noch- bezw. Mußgeschäfte dar, welche dem Kontrahenten gegen eine im Kurse zum Ausdruck kommende Prämie das Recht geben, zu dem festgesetzten späteren Termine die gegenseitig vereinbarte Menge von Papieren noch einmal oder noch mehreremal liefern, bezw. übernehmen zu können (Geschäfte „mit einmal Noch", „mit zweimal Noch" u. s. w.). Will der Käufer die Wahl (Nochgeschäfte auf Nehmen, Nochgeschäfte in Käufers Wahl), so bezahlt er für die gekauften Papiere einen höheren als den Tageskurs, erhält aber dadurch die Berechtigung, zu dem verabredeten Termine nicht bloß die abgeschlossene, sondern auch die doppelte, dreifache u. s. w. Menge zu dem höheren Kurse nehmen zu können. Will der Verkäufer die Wahl, so verkauft er die Papiere zu einem niedrigeren als dem Tageskurse und erhält dafür die Berechtigung, zu dem verabredeten Termine nicht bloß die abgeschlossene, sondern auch die doppelte, dreifache u. s. w. Menge zu dem niederen Kurse liefern zu können; solche Geschäfte nennt man speciell Mußgeschäfte (Geschäfte in Verkäufers Wahl). Jedes Nochgeschäft im engeren Sinne (Nochgeschäft in Käufers Wahl) ist für den Gegenkontrahenten gleichzeitig ein Mußgeschäft, da dasselbe im Falle der Ausübung des Nachlieferungs- oder Nachforderungsrechtes erfüllt werden muß. Die Prämie liegt in der Differenz zwischen dem vereinbarten und dem Tageskurse und stellt sich umso höher, auf ein je größeres Vielfache der fest abgeschlossenen Menge in Papieren sich das Nachforderungsrecht oder Nachlieferungsrecht bezieht. Bei diesen Geschäften kommen eigentlich zwei Börsenschlüsse vor, einer, der fest gekauft ist, ein anderer, über den erst der Stichtag entscheidet. Eine Verminderung des Risikos enthält das Nochgeschäft insofern, als der wahlberechtigte Käufer oder Verkäufer bei Abschluß des Geschäftes immer das doppelte, dreifache u. s. w. dessen kaufen oder verkaufen will, was er als fix vereinbart. Er restringiert aber das Risiko, das ihm eine ungünstige Preisentwicklung bringen kann, thatsächlich auf die Hälfte, das Drittel u. s. w. des beabsichtigten Quantums und sichert sich den Kauf oder Verkauf des gesamten Quantums nur für den Fall, als die Kursbewegung thatsächlich die von ihm erhoffte günstige Entwicklung nimmt. Denselben Zweck, nur auf entgegengesetztem Wege, verfolgen die Geschäfte auf „fest und offen", durch welche gegen eine im Kurse mit inbegriffene Prämie dem Käufer oder Verkäufer am Stichtage die Möglichkeit eingeräumt wird, von dem ursprünglichen Betrage weniger (die Hälfte u. s. w.) zu beziehen oder zu liefern.

Das Risiko der Spekulation läßt sich nicht bloß dadurch vermindern, daß man sich, wie bei den eigentlichen Prämiengeschäften, ein Rücktrittsrecht vorbehält oder, wie z. B. bei den Stellagegeschäften, die Rolle des Käufers und Verkäufers wechselt oder, wie bei den Rochgeschäften, sich die Entscheidung bezüglich des Quantums der gekauften oder verkauften Papiere vorbehält, sondern auch dadurch, daß man sich ein Wahlrecht über den Zeitpunkt der Erfüllung einräumen läßt. Dies geschieht durch die sogenannten Wandelgeschäfte (Zeitgeschäfte auf „täglich" oder „fix und täglich" in Berlin, plutôt à volonté in Paris), welche darin bestehen, daß vom Geschäftsabschlusse an („täglich") oder von einem bestimmten Zeitpunkt nach demselben („fix und täglich") der Käufer oder der Verkäufer oder auch beide Parteien die Erfüllung jederzeit (auf Ankündigung oder Ansage) verlangen können; der ursprünglich vereinbarte Termin bleibt nur als Endtermin bestehen, bis zu welchem das Geschäft unbedingt abgewickelt sein muß. Der Wahlberechtigte ist zu der Übernahme oder Lieferung verpflichtet, er genießt nur den Vorteil, sich innerhalb eines längeren Zeitraumes einen Moment aussuchen zu können, welcher ihm voraussichtlich hierzu die besten Chancen bietet. Selbstverständlich muß auch für diese Begünstigung eine gewisse Prämie entrichtet werden.

Alle die genannten Prämiengeschäfte sind ein wichtiges Hilfsmittel für jede Spekulation, weil sie die Assekuranz bilden gegen etwaige unverhältnismäßige Verluste. Freilich können dieselben auch zu Mißbräuchen und namentlich zur Ausbeutung unkundiger Personen Anlaß geben, so z. B., wenn ein Kommissionär jemanden zu Stellagen auf Aktien verleitet, die einen sehr stabilen Kurs haben u. s. w. Die Geschäfte an und für sich sind aber gewiß nicht zu verwerfen, sondern sind im Gegenteil geeignet, der Spekulation eine solidere Basis zu geben und eine vorsichtigere Gebarung zu ermöglichen. An den Börsen von London und Amsterdam kannte man die Prämiengeschäfte bereits Ende des 17. Jahrhunderts. Ihre eigentliche Domäne bildet das Effektengeschäft, denn im Warenhandel haben sie sich bisher nur wenig eingebürgert.

Die an der Börse abgeschlossenen Zeitgeschäfte müssen im allgemeinen vor dem verabredeten Lieferungstermine, und zwar an dem durch die Börsenusancen festgesetzten Stichtage erfüllt oder realisiert werden. Es kommt aber häufig vor, daß der eine der Kontrahenten in diesem Momente nicht erfüllen kann oder nicht erfüllen will. Entweder verfügt er im Augenblick nicht über das zur Übernahme

erforderliche Geld oder nicht über die zur Lieferung nötigen Papiere, oder die Kursentwicklung ist unterdessen eine so ungünstige geworden, daß die sofortige Abwicklung des Geschäftes mit einem Verluste verbunden wäre, der sich durch eine voraussichtlich eintretende Besserung ganz oder teilweise paralysieren ließe, oder die Kursentwicklung ist zwar eine günstige geworden, verspricht aber eine weitere günstige Entwicklung, so daß die Fortsetzung des Geschäftes erwünscht erscheint. In allen diesen Fällen wird der betreffende Spekulant ein großes Interesse daran haben, die Erfüllung des Geschäftes um eine gewisse Zeit hinauszuschieben, dasselbe zu prolongieren. Ist es möglich, das alte Engagement mit dem alten Kontrahenten auf einen späteren Termin einfach zu verlängern, so spricht man von einer reinen oder echten Prolongation, und zwar kann dieselbe ohne separate Vergütung (glatt) oder gegen eine besondere Entschädigung erfolgen. Eine unechte Prolongation entsteht dann, wenn das alte Geschäft zwar abgewickelt, gleichzeitig aber für einen späteren Termin ein neues und inhaltlich gleiches Geschäft abgeschlossen wird.

Komplizierter gestaltet sich die Sachlage, wenn der Gegenkontrahent in eine derartige Verlängerung oder Erneuerung des eingegangenen Geschäftes nicht einwilligt. Da tritt nun ein Dritter in das Geschäft, indem er dem seine Spekulation fortsetzenden Haussier das zur Übernahme der Ware nötige Geld im Wege des Kredits oder gegen Pfand (Lombardgeschäft) leiht, oder indem er dem Baissier die zur Lieferung nötigen Papiere leiht. Aus diesen Transaktionen haben sich die Prolongationsgeschäfte oder Kostgeschäfte entwickelt, welche je nach der Richtung des Geschäftes auch als Report- und Deportgeschäfte bezeichnet werden. Beim Reportgeschäft verschafft sich derjenige, welcher Papiere gekauft hat, also à la hausse spekuliert, das zur Übernahme nötige Geld dadurch, daß er die Effekten einem Dritten „in Kost giebt"; er ist der Kostgeber und derjenige, welcher die Papiere übernimmt und das Geld leiht, ist der Kostnehmer. Das Deportgeschäft benutzt derjenige, welcher Papiere, ohne dieselben zu besitzen, verkauft, also à la baisse spekuliert; er sucht jemanden, der ihm die Papiere zur Ablieferung leiht, er nimmt, wie der technische Ausdruck lautet, die Effekten (Stücke) herein und ist daher Kostnehmer. A hat beispielsweise von B per ultimo März 25 Stück Aktien zu 120 gekauft, an dem Stichtage vor ultimo stehen aber die Aktien auf 115, so daß A einen bedeutenden Verlust hätte, wenn er das Geschäft abwickeln würde; er glaubt jedoch, daß der Kurs wieder über 120

steigen wird und sucht deshalb einen Dritten C, welcher die Papiere an sich nimmt, dem B per Stück 120 zahlt und sich verpflichtet, dem A die Papiere per ultimo April zu 120 zurückzuliefern (Reportgeschäft). Im entgegengesetzten Falle hat sich A verpflichtet, dem B per ultimo März 25 Stück Aktien à 120 zu liefern, der Kurs stellt sich aber auf 125, so daß A bei Beschaffung der zu liefernden Papiere einen Verlust erleiden müßte; deshalb sucht er sich einen Dritten C, welcher die Papiere besitzt und sie dem B liefert, wogegen sich A verpflichtet, dem C die geliehenen Papiere per ultimo April zurückzuliefern (Deportgeschäft). Die Vergütung für den Dritten besteht dann, wenn der Kurs für das zweite Lieferungsgeschäft ebenso hoch angesetzt wird wie für das erste, darin, daß dieser die laufenden Stückzinsen bezieht. Gewöhnlich wird jedoch beim Reportgeschäft vereinbart, daß der Kostnehmer die in Kost genommenen Papiere beim nächsten Abwicklungstermin zu einem höheren Kurse zurückliefert, als er sie übernommen hat; diese Kursdifferenz zu seinen Gunsten heißt dann Kostgeld oder Report. Beim Deportgeschäft liefert der Kostnehmer die zur Lieferung erhaltenen Papiere zu einem niederen Kurse zurück, als er bei der Übernahme dafür zahlen mußte: die Kursdifferenz kommt hier dem Kostgeber zu gute als Leihgeld oder Deport. Report wird in der Regel bei Stücküberfluß, Deport in dem selteneren Falle des Stückmangels gezahlt. Im allgemeinen haben große Hausse-Engagements und teures Geld hohe Reports und eine Verminderung der Deports zur Folge, während große Baisse-Engagements und billiges Geld auf eine Verminderung der Reports und eine Erhöhung der im Kurse tief stehenden Effekten wirken.

Die Spekulation geht nicht bloß darauf aus, die zeitlichen Preisdifferenzen der Effekten durch Einleitung von Termingeschäften auszunutzen, sondern sie benutzt auch die örtlichen Kursdifferenzen, und diesem Zwecke dienen die Arbitragegeschäfte. Zwischen den verschiedenen großen Börseplätzen bestehen in einem und demselben Papier einige Variationen im Kurs, indem das Papier an dem einen Platze höher notiert als an dem anderen; diese Variationen ergeben sich aus dem ungleichen Geschäftsgange, aus der häufig differierenden Beurteilung der wirtschaftlichen Lage und zuweilen auch aus mannigfachen lokalen Einflüssen, welche speciell an irgend einem Börsenplatze das Kursniveau im allgemeinen herabdrücken oder hinauftreiben. Gelingt es dem Spekulanten, das Papier dort zu kaufen, wo es momentan am billigsten ist, und es sofort dort zu verkaufen, wo es am höchsten notiert, so kann er einen gewissen Gewinn erzielen. Die Operation

ist jedoch keineswegs leicht, denn sie erfordert eine genaue Kenntnis der in ihrer Art abweichenden Kursnotierungen an den verschiedenen Plätzen, sie erfordert eine richtige Beurteilung der Börsenlage, da sich das Kursniveau an der einen oder anderen Börse sehr rasch ändern kann; sie verlangt schließlich eine Rücksichtnahme auf die voraussichtliche Art der Erfüllung des Geschäftes, denn durch einen ungünstigen Valutastand könnten die später im Falle faktischer Geldverschickung entstehenden Transport- und Assekuranzspesen u. s. w. den ohnedies nur minimalen Gewinn im Arbitragegeschäfte aufheben. Bei dem so hervorragend ausgebildeten Nachrichtendienst ist das Arbitragegeschäft wesentlich eingeschränkt worden. Häufig wird es in der Weise betrieben, daß sich der Spekulant an dem einen Börsenplatze mit einem Geschäftsfreund auf dem anderen verbindet und mit ihm das Geschäft auf gemeinsame Rechnung (à conto metà) betreibt. Das Arbitragegeschäft erfüllt aber auch eine wichtige wirtschaftliche Funktion, indem es auf eine Ausgleichung aller örtlichen Preisdifferenzen hinarbeitet. Waren bilden seltener den Gegenstand dieser Art von Spekulation, wohl aber Wertpapiere, und unter diesen wieder in hervorragendem Maße die Auslandswechsel (Devisen).

Der Einfluß und die wirtschaftliche Bedeutung der Börsengeschäfte ist sehr groß, wird allerdings nicht immer günstig beurteilt. Zweifellos findet an der Börse die denkbar größte Konzentration von Angebot und Nachfrage statt, welche den Verkehr in den verschiedenen Wertpapieren außerordentlich erleichtert. Nur auf diese Weise wird es möglich, die Milliarden von Werten so rasch und so leicht unter das Publikum zu bringen, welche jährlich auf den Markt gebracht werden. Aber nicht bloß der Absatz der Papiere wird befördert, sondern es wird auch für das Anlage suchende Kapital eine Stelle geschaffen, auf welcher es in zinstragende Werte umgesetzt und bei etwaigem Bedarf ebenso schnell wieder realisiert werden kann. Die Öffentlichkeit der Preisnotierungen ermöglicht dem Käufer eine Kontrolle und schützt ihn vor Übervorteilungen. Die Internationalität des Börsenverkehrs bringt schließlich eine gewisse Nivellierung der Preise hervor, so daß dieselben den thatsächlichen Verhältnissen von Angebot und Nachfrage eines weit größeren Verkehrsgebietes entsprechen, als dies sonst möglich wäre.

Der größte Übelstand ergiebt sich daraus, daß gerade infolge der leichten Beweglichkeit der Wertpapiere ihr natürlicher Zusammenhang mit den Unternehmungen, welche auf dieselben basiert sind, verloren geht. Das Papier wird eine Ware an sich, der Käufer be-

sitzt und sucht auch nicht die Fachkenntnis, welche notwendig wäre, um das Unternehmen zu beurteilen, an dem er durch den Kauf des Papieres mit beteiligt ist. Der Börsenverkehr spielt sich unter Personen ab, die zwar die technische Seite der Börsengeschäfte beherrschen, an der wirtschaftlichen Entwicklung der einzelnen Produktionszweige jedoch nur ein indirektes und schwaches Interesse nehmen. Die Börse bleibt der Produktion und dem Handel nicht dienstbar, sondern tritt ihnen als selbständiger Faktor gegenüber. Die Folge davon ist, daß an den Transaktionen an der Börse auch weite Kreise des Publikums teilnehmen, welche nicht das geschäftliche Erwerbsinteresse, sondern nur der Reiz des Spieles dazu führt, daß ferner die Bewertung der einzelnen Papiere zwar durch Angebot und Nachfrage bestimmt wird, jedoch sehr leicht außer Verhältnis zu dem inneren Werte dieser Papiere kommt. Das Eingreifen der Spekulation erzeugt eben ein fiktives Verhältnis von Angebot und Nachfrage, das sich von seiner natürlichen Grundlage mehr oder minder weit entfernen kann.

Litteratur: O. Haupt, Arbitrages et parités. 8 ed. Paris 1894. — O. Swoboda, Die kaufmännische Arbitrage. 6. Aufl. Berlin 1886. — A. Wachtel, Prämien-, Stellage- und Rochgeschäfte. Wien 1897. Vgl. auch die Litteratur über Effektenbörsen.

4. Die Warenbörsen.

Die Entwicklung des Marktes zur Börse läßt sich am leichtesten bei den Warenbörsen verfolgen, auf denen Erzeugnisse der Landwirtschaft und der Industrie als vertretbare Waren gehandelt werden. In den ersten Stadien des Handelsverkehrs wurden Käufe und Verkäufe nur über solche Waren abgeschlossen, welche in der gefragten Menge am Markte thatsächlich vorhanden waren. Diese Art der Geschäftsabwicklung erwies sich jedoch bei der zunehmenden Konzentration des Geschäftsverkehres als zu schwerfällig, kostspielig und zeitraubend, die größere Rechtssicherheit und die ungeahnte Vervollkommnung und Verbilligung der Transportmittel machten sie überdies in vielen Fällen entbehrlich. Die Ware wurde dem Markte nicht mehr zugeführt und dort dem etwaigen Käufer gegen Barzahlung übergeben, sondern das Geschäft vollzog sich auf Grund einer bloßen Kaufprobe. Der Produzent brauchte nicht mehr die Ware auf den Marktort zu transportieren und das Risiko für den Verderb und im Falle der Unverkäuflichkeit für den Rücktransport zu tragen, andererseits konnte sich auch der Käufer auf längere Zeit mit Ware

zu bekannten Preisen decken und die Übernahme derselben nach Maßgabe des jeweiligen Bedarfes einrichten. Die Leichtigkeit der Geschäftsabschlüsse vermehrte aber die Zahl derselben in rapider Stufenfolge, es entstand für bestimmte Waren ein regelmäßiger und intensiver Geschäftsverkehr, der sich an allgemein bekannte Gebräuche und Formen hielt, für dessen Sicherung und Erleichterung dann in der Preisnotierung, im schiedsrichterlichen Verfahren u. s. w. gewisse ständige Institutionen geschaffen wurden. Der Markt konzentriert und vervollkommnet sich zur modernen Warenbörse.

Diese Entstehung erklärt es bereits, daß für die Warenbörse nicht individuell bestimmte, sondern nur vertretbare Waren in Betracht kommen, deren rechtlich-wirtschaftliche Eigenschaft darin besteht, daß gleiche Mengen derselben unter Voraussetzung der gleichen Beschaffenheit als gleichwertig gelten. Es genügt übrigens ein gewisses Maß von Vertretbarkeit, nämlich ein solches, daß der Verkauf nach Probe stattfinden kann. Dies trifft bei einzelnen landwirtschaftlichen Produkten zu, welche Artikel des Welthandels bilden, wie Weizen, Roggen, Baumwolle, Kaffee, auch bei vielgesuchten Halbfabrikaten, wie Rohzucker, Roheisen, Kammzug u. dgl., seltener bei Fabrikaten, die dann jedenfalls Gegenstand der Massenerzeugung bilden müssen, wie z. B. Mehl, raffiniertes Petroleum, raffinierter Zucker u. s. w. Selbst dann besitzen aber die Waren nicht die vollkommene Vertretbarkeit des Geldes und der Wertpapiere, so daß künstlich nachgeholfen werden muß. Diese künstliche Nachhilfe erfolgt zum Teil dadurch, daß durch specielle Usancen ein für allemal festgestellt wird, welche Eigenschaften die Ware aufweisen muß, wenn sie insbesondere im Börsengeschäfte lieferbar sein soll. So gilt beispielsweise in Wien als „Usancengetreide" nur jenes, welches ein bestimmtes Minimal-Qualitätsgewicht aufweist, nämlich Weizen 76, Roggen 70½, Gerste 60, Hafer 40 kg per Hektoliter. Oder es werden gewisse Standardtypen aufgestellt, nach denen die Ware von eigens hiezu bestellten Organen klassifiziert wird. Auf der New-Yorker Produktenbörse sind solche Typen für Getreide (Weizen extra weiß, Nr. 1, 2, 3 weiß, 1, 2, 3 rot u. s. w.) eingeführt und jede Ladung Getreide, welche in New-York ankommt, muß, bevor sie in den Elevator oder in ein Schiff verladen wird, durch hierzu bestellte Inspektoren klassifiziert oder gradiert werden. In Liverpool und Bremen werden periodisch gewisse Standards für Baumwolle aufgestellt; die verschifften Baumwollpartien werden durch Makler (in Liverpool) oder beeidigte Klassierer (in Bremen) mit den Standards verglichen;

bei etwaigen Bemängelungen wird die Vergütung durch Schiedsgericht bestimmt (Arbitration der Baumwolle). Auf eine sehr vollkommene Weise wird die Vertretbarkeit auch durch Warrants geschaffen, indem die Lagerhausunternehmungen in den von ihnen ausgegebenen Lagerscheinen eine bestimmte Qualität der bei ihnen eingelagerten Ware garantieren, so daß an der Börse nur noch die Scheine selbst gehandelt werden und die Qualität ganz außer Betracht fällt. Dies ist der Fall mit Roheisen in Glasgow, mit Weizen in Chicago u. s. w. In Glasgow lagern die großen Eisenfirmen ihre Vorräte an Roheisen in dazu konzessionierte Lager (Stores) gegen eine Lagermiete ab und erhalten dafür den Lagerschein (Warrant), der sich immer auf ein Quantum von 500 Tonnen und eine Mischung von $^3/_5$ Teilen Eisen Nr. I und $^2/_5$ Eisen Nr. III bezieht; die in den Tagesblättern mitgeteilten Kurse für Glasgower Warrants beziehen sich immer auf die angegebene Mischung mittlerer Marken.

Bei dem Abschlusse von Geschäften an der Warenbörse werden zwischen dem Käufer und Verkäufer *Schlußbriefe* ausgetauscht, in denen gleichlautend die näheren Bedingungen und Modalitäten des Kaufes aufgeführt sind; in der Regel sind auch die für den betreffenden Handelsplatz geltenden Usancen abgedruckt.

Da die Ware auf der Börse nicht Zug um Zug übergeben wird, so muß bezüglich der *Erfüllungszeit* eine Vereinbarung getroffen werden, indem jene Zeit bestimmt wird, in welcher die Ware thatsächlich geliefert werden muß. In dieser Beziehung lassen sich (nach Sonndorfer) folgende Gruppen unterscheiden:

1. Handelsgeschäfte in prompter Ware (Locogeschäfte), welche noch am Tage des Geschäftsabschlusses oder doch wenige Tage nach demselben zu erfüllen sind.

2. Handelsgeschäfte in rollender oder schwimmender Ware, bei denen die Ware im Momente des Geschäftsabschlusses bereits der Eisenbahnunternehmung oder der Schiffahrtsgesellschaft übergeben sein muß. Dieselben bieten den Vorteil, daß bei großen Quantitäten eines Welthandelsartikels die Zeit des Transportes zu einem günstigen Verkauf benutzt werden kann. Für die auf der Eisenbahn rollenden Ladungen wird gewöhnlich ein Zwischenplatz, für die auf See schwimmenden Ladungen gewöhnlich ein Ordrehafen (z. B. Lissabon oder Gibraltar für das Mittel- und Schwarze Meer) bestimmt, wohin noch vor Ankunft der Ware die weiteren Dispositionen gerichtet werden.

3. Handelsgeschäfte auf Verladung in einer bestimmten Zeit, bei welchen der Verkäufer die Verpflichtung übernimmt, die verkaufte Ware in dem beim Geschäftsabschluß bestimmten Zeitpunkte zu verladen. Ein Spinner kauft in Britisch-Indien 300 Ballen Baumwolle mit der Bedingung, daß 100 Ballen im Oktober, 100 im November und 100 im Dezember verladen werden; er verfolgt hierbei den Zweck, sich zu einem bestimmten ihm konvenierenden Preise zu decken, will jedoch wegen beschränkter Lagerräume die Ware nicht auf einmal beziehen.

4. Lieferungs- oder Zeitgeschäfte, bei denen der Verkäufer die Verpflichtung übernimmt, die verkaufte (verschlossene) Ware innerhalb einer bestimmten Zeit zu liefern. Dem Verkäufer wird damit die Möglichkeit geboten, sich für eine Ware, die er erst später fertigstellen kann, den momentan höheren Preis zu sichern, dem Käufer hingegen wird es sich darum handeln, sich für späteren Bedarf mit einer seiner Meinung nach billigen Ware zu versorgen.

Alle die geschilderten Geschäftsarten sind sogenannte Effektivgeschäfte, d. h. solche, bei denen die verkaufte Ware vom Verkäufer effektiv geliefert und vom Verkäufer effektiv übernommen werden muß. In Gegensatz hierzu bringt man häufig die Termingeschäfte als solche Geschäfte, bei welchen es sich nicht um effektive Lieferung der Ware handelt, sondern welche im Wege der Kompensation durch bloße Differenzzahlung (Differenzgeschäfte) erfüllt werden. Es kann jedoch auch beim Termingeschäft eine wirkliche Lieferung stattfinden. Das Wesen der Termingeschäfte, welche sich aus den Lieferungs- oder Zeitgeschäften entwickelt haben, liegt darin, daß durch die usancenmäßige Gleichartigkeit aller Bedingungen des Vertragsabschlusses eine so vollkommene Vertretbarkeit der Ware erreicht wurde, daß dem einzelnen Geschäftsabschluß nur die Normierung des Preises zufällt. Infolge dieser vollkommenen Vertretbarkeit ist es auch leichter möglich, das Lieferungsgeschäft in effektiver Ware in ein reines Differenzgeschäft zu verwandeln, wesentlich ist diese Umwandlung jedoch nicht. Festgesetzt ist vor allem die Qualität der Ware, indem durch die Usancen für den betreffenden Terminhandel eine gewisse Minimalqualität garantiert wird; russischer Terminweizen muß z. B. an der Londoner Produktenbörse 61 engl. Pfd. pro Bushel (= 71,1 kg pro hl) wiegen. Weiter liegt ein gewisser Unterschied gegenüber den Zeitgeschäften darin, daß nur ein gewisses Quantum, ein sogenannter Schluß, abgeschlossen werden kann und den Einheitssatz für das Termingeschäft bildet. Diese Schlußeinheit stellt sich in Paris für

Mehl auf 100 Sack, in Berlin für Getreide auf 500 Ctr., in Havre für Baumwolle auf 50 Ballen, für Kaffee auf 500 Sack, in Rotterdam für Zucker auf 500 Sack = 50000 kg u. s. w. Auch die Termine stehen nicht im Belieben des Käufers oder Verkäufers, sondern sind durch die Börsenusancen im vorhinein fixiert. Solche Termine sind „pro laufenden Monat", d. i. vom Tage des Geschäftsabschlusses bis Ultimo desselben Monats, die einfachen oder Monatstermine, welche einen vollen Monat umfassen („pro Jänner"), die Doppeltermine, welche zwei aufeinander folgende Monate umfassen („pro Jänner-Februar"), die langen Termine, welche 4 bis 6 aufeinander folgende Monate in sich begreifen („pro Jänner-April") und schließlich Termine mit bestimmten Bezeichnungen, wie Frühjahrstermine, Herbsttermine u. s. w.

Bei den Lieferungs- und den Termingeschäften wird durch die Festsetzung nur die Maximalfrist bestimmt, innerhalb welcher geliefert werden muß; die Lieferung selbst muß jedoch in der Regel der Verkäufer dem Käufer ankündigen. Für diese Kündigung giebt es im Termingeschäfte besonders vorgeschriebene Kündigungsscheine, welche in der durch das Reglement bestimmten Zeit übergeben werden müssen. Wurde der Schlußbrief, wie dies in der Regel der Fall ist, von dem einen Kontrahenten an einen dritten cediert, so geht auch der Kündigungsschein mit durch alle Hände bis zum letzten Käufer, der schließlich die Kündigung auszuführen und die Ware zu übernehmen hat. Gleichzeitig erfolgt nach gewissen Normen die Abrechnung des gesamten Termingeschäftes. An vielen Börsen bestehen für den Abschluß und die Abwicklung der Termingeschäfte sogenannte Warenliquidationskassen, welche eine doppelte Funktion haben. Die Gesellschaft, welche die Warenliquidationskasse begründet hat, garantiert vor allem beiden Kontrahenten die ordnungsmäßige Erfüllung der Geschäfte, indem sie sich jedem Kontrahenten gegenüber als Gegenkontrahentin bezeichnet. Sofort nach Abschluß des Geschäftes giebt der Makler jedem Kontrahenten eine auf den Formularien der Gesellschaft ausgestellte Schlußnote, in welcher die Gesellschaft als Gegenkontrahentin angeführt ist. Mit der Übergabe dieser Schlußnoten an die Gesellschaft muß jeder der Kontrahenten mit Rücksicht auf die Garantie, welche die Gesellschaft für ihn übernimmt, einen bestimmten Einschuß in bar oder Wertpapieren erlegen, z. B. in Hamburg bei Kaffee mindestens 3 Mark pro Sack, bei Baumwolle mindestens 6 Mark per Ballen. Eventuell sind auch Nachschüsse zu leisten, wenn

sich die Preise zu Ungunsten des Kontrahenten ändern. Auf diese Weise kann die Liquidationskasse ohne Risiko die Erfüllung des Geschäftes garantieren. Eine zweite wichtige Funktion erfüllt sie aber dadurch, daß sie als Abrechnungsstelle für alle Termingeschäfte in einem Artikel dient. Sie kompensiert alle von einem Kontrahenten für einen bestimmten Lieferungstermin gemachten Käufe und Verkäufe und berechnet ihm nur die zu seinen Gunsten oder Ungunsten sich ergebende Differenz.

Daraus wird ersichtlich, daß die Liquidationskassen den Warenterminhandel ganz wesentlich erleichtern und befördern. Die erste derartige Institution wurde im Jahre 1882 in Hâvre begründet, als sich die dortigen großen Kaffeehäuser infolge eines außergewöhnlichen Preisfalles veranlaßt sahen, dem Termingeschäfte eine gewisse Sicherheit und reelle Basis zu geben. So entstand als Aktiengesellschaft mit 4 Mill. Francs Kapital die dortige Caisse de liquidation des affaires en marchandises. Heute umfaßt die Kasse nicht bloß den Handel mit Kaffee, sondern auch den in Baumwolle, Indigo und Schweinefett. Im selben Jahre wurde eine solche Kasse für den Kaffeeterminhandel in New-York errichtet. Im Juni 1887 begründete Hamburg eine Warenliquidationskasse mit einem Aktienkapital von 3 Mill. Mark für das Termingeschäft in Baumwolle, Kaffee und Zucker, im selben Jahre Antwerpen eine Kasse für Kaffee- und Kammzugterminhandel, Paris für den Handel in Getreide, Mehl, Zucker, Spiritus, Rüb- und Leinöl. Im Jahre 1888 entstanden die Liquidationskassen in Marseille mit 1 Mill. Francs Aktienkapital für Kaffee, in London (London produce Clearing House limited) für Weizen, Mais, Kaffee, Zucker, Thee und Rohseide, in Rotterdam („Rotterdamsche Likwidatiekas" mit einem Aktienkapital von 2 Mill. Gulden) für Weizen, Roggen, Kaffee, Zucker, Baumwolle, Pfeffer, Korinthen, Gewürznelken und Zinn, in Amsterdam für Kaffee, Baumwolle und Zinn, im Jahre 1889 in Magdeburg (mit 3, später mit 2 Mill. Mark Aktienkapital) für Zucker, 1890 in Leipzig für den Kammzugterminhandel. Das im Jahre 1876 in Liverpool errichtete Cotton Clearing House ist dem Londoner Clearing House für Effektentermingeschäfte nachgebildet und unterscheidet sich von den Warenliquidationskassen dadurch, daß es keine Garantie für die Erfüllung der Kontrakte übernimmt, aber dennoch Einschüsse verlangt. Im allgemeinen bestehen heute die Warenliquidationskassen auf den wichtigsten Börsenplätzen und haben nur in Österreich und Rußland keinen Eingang gefunden.

Auch dort, wo Liquidationskassen nicht bestehen, hat sich das System der Zahlung von Einschüssen (margins, depôts) entwickelt. Der Unterschied besteht dann darin, daß die beiden Kontrahenten als Sicherstellung für die Gefahr der Preisschwankung ihre Einschüsse, bezw. Nachschüsse, nicht bei einer Kasse deponieren, sondern sich wechselseitig zahlen. Diese Art der Sicherstellung hat sich insbesondere in dem Getreidehandel der Vereinigten Staaten von Amerika entwickelt und ist heute an den Börsen von New-York und Chicago allgemein gebräuchlich. An der Produktenbörse in Chicago beträgt der Einschuß 10 Prozent für den Käufer und Verkäufer, in New-York wird verlangt 1 Dollar für 1 Barrel Schweinefleisch und $^1/_2$ Cent für 1 Pfund der übrigen Fleischprodukte, 10 Cents für 1 Bushel Weizen, Roggen und Gerste, 5 Cents für 1 Bushel Hafer u. s. w.

Es liegt in der Natur der Sache, daß sich die Termingeschäfte nur in gewissen Welthandelsartikeln ausgebildet haben, insbesondere in gewissen Kolonialwaren und Rohstoffen, seltener in Halb- oder Ganzfabrikaten. In Deutschland werden an der Hamburger Warenbörse Termingeschäfte gemacht in Baumwolle, Kaffee, Spiritus und Zucker, in Bremen solche in Baumwolle und Petroleum u. s. w., in Leipzig war Kammzug Gegenstand eines lebhaften Terminhandels, der jedoch durch Beschluß des Bundesrates vom 1. Juni 1899 ab untersagt wurde. An der Börse für landwirtschaftliche Produkte in Wien werden Weizen, Roggen, Hafer, Mais, Raps, Rüböl und Spiritus auf Termin gehandelt, in Budapest Getreide, Ölsaaten, Hülsenfrüchte, Pflaumen und Pflaumenmus. In London bestehen neben der großen Produktenbörse für den Locohandel (Mark Lane) die als Aktiengesellschaft das Centrum des englischen Getreidehandels bildende Kornbörse The Baltic, die zwei nur für den Terminhandel bestimmten Börsen The London Produce Exchange und London Produce Clearing House, schließlich die London Corn Trade Association. Liverpool besitzt für Getreide die Corn Exchange und Liverpool Corn Trade Association, ferner einen ausgedehnten Terminhandel in Baumwolle. In Paris sind Gegenstand des Terminhandels Zucker, Weizen, Roggen, Hafer, Weizenmehl, Spiritus, Rüb- und Leinöl, in Havre Baumwolle, Wolle und Kaffee, in Lille Zucker und Alkohol, in Roubaix und Tourcoing Kammzug. In Antwerpen spielen Kammzug und Kaffee die größte Rolle, in Amsterdam Kaffee, Baumwolle, Zinn, Weizen, Roggen, Öl- und Ölsaaten, in Rotterdam Weizen, Roggen,

Zucker, Baumwolle, Pfeffer, Korinthen, Gewürznelken und Zinn. In großem Umfange blüht das Termingeschäft an den amerikanischen Warenbörsen und umfaßt dort insbesondere alle Getreidearten, Schmalz und die Produkte der Fleischindustrie. In Rußland werden nur in Zucker Termingeschäfte abgeschlossen.

Die Termingeschäfte in Waren können sehr verschiedenen Zwecken dienen und erfahren daher in Theorie und Praxis eine oft diametral entgegensetzte Beurteilung, die zu scharfen Kontroversen der beteiligten Interessentenkreise geführt hat. Um hierüber Klarheit zu gewinnen, müssen wir uns zunächst die Technik des Termingeschäftes in seinen wichtigsten Phasen veranschaulichen.

Das Termingeschäft ist eine Verfeinerung und Vervollkommnung des Lieferungs- oder Zeitgeschäftes, das wiederum einen wesentlichen Bestandteil des modernen Handelsverkehres bildet. Der Handel zielt auf die Überbrückung nicht bloß der räumlichen, sondern auch der zeitlichen Hindernisse ab, welche die Produktion von der Konsumtion trennen, er kann daher solcher Geschäfte nicht entbehren, bei welchen zwischen Abschluß und Erfüllung ein längerer Zeitraum gelegen ist. Der österreichische Baumwollspinner, dessen Etablissement von dem amerikanischen oder indischen Rohstoffmarkte weit entfernt ist, wird das Bestreben haben, sich für längere Zeit zu einem bestimmten Preise mit Rohmaterial zu decken; da er aber darin keine größeren Kapitalien investieren will oder kann und eventuell auch nicht über die großen Lagerräume zur Aufbewahrung der Ware verfügt, so kauft er beispielsweise in New-Orleans 300 Ballen Baumwolle mit der Bedingung, daß ihm 100 Ballen im Oktober, 100 Ballen im November und 100 Ballen im Dezember geliefert werden. Auf diese Weise kommt er in die Lage, sich das für den Bezug nötige Kapital von Fall zu Fall beschaffen zu können, andererseits gewinnt er, da er das gesamte Quantum zu einem im voraus fixierten Preise bezieht, eine sichere Kalkulationsbasis für seine Fabrikation. Der Landwirt kommt in die Lage, den Ernteertrag zu einem ihm konvenierenden hohen Preise in einem Zeitpunkte verkaufen zu können, in welchem er die Ernte noch gar nicht hereingebracht hat; er sichert sich damit einen Preis, ohne den er sich zum Anbau der betreffenden Getreidesorte vielleicht gar nicht entschlossen hätte.

Diese einfache und unanfechtbare Geschäftsoperation erfährt jedoch in der Wirklichkeit eine weitere Komplikation. Der Spinner, der sich mit Baumwolle versorgt hat, bemerkt beispielsweise, daß die Preise rapid in die Höhe gehen, vermutet jedoch, daß dann wieder

ein Rückschlag eintreten und ihm Gelegenheit geben werde, sich zum Zeitpunkte des effektiven Bedarfes mit billigem Rohstoff zu versorgen. Er verkauft daher die gekauften 300 Ballen um den momentan höheren Preis und kauft zu dem faktisch eintretenden günstigeren Zeitpunkte wieder ein. Diese Operation kann sich selbstverständlich im Laufe weniger Monate mehrmals wiederholen und der Spinner hat vielleicht Geschäfte in vielen hunderten und tausenden Ballen abgeschlossen, während sein effektiver Bedarf nur 300 Ballen war. Dieser Vorgang dient nicht bloß dazu, aus den Preisschwankungen des Rohstoffes einen Gewinn zu erzielen, sondern er muß oft eingeschlagen werden, um drohende Verluste zu vermeiden. Es ist leicht möglich, daß sich nach dem ersten Kaufe des Spinners eine scharf rückgängige Preistendenz im Rohstoffe fühlbar macht; der Spinner verkauft da noch rechtzeitig das zu höherem Preise angeschaffte Quantum mit einem momentanen kleineren Verluste, um abzuwarten, bis der Preisrückgang den vermeintlichen Tiefpunkt erreicht haben wird. Erst dann gedenkt er neuerdings zu kaufen. Auf diese Weise kann ihn der Preisfall nicht mit seiner vollen Schärfe treffen.

Das spekulative Moment, das bei dieser Art von Geschäften mitwirkt, kann aber auch allein ausschlaggebend werden. Der Käufer oder Verkäufer hat gar kein Interesse mehr an der Ware selbst, er ist weder Spinner noch Landwirt, sondern er kauft beispielsweise successive 20 Schlüsse Terminweizen, um noch vor diesem Termin alle 20 Schlüsse zu verkaufen; die Käufe und Verkäufe kompensieren sich ganz oder wenigstens zum großen Teile, so daß am Schlusse nur ein im Verhältnis zum Gesamtumsatz ganz geringfügiger Teil in effektiver Ware geliefert und übernommen wird, während bei der großen Mehrzahl der Geschäftsabschlüsse an dem bestimmten Termin bei der Abrechnungsstelle (Warenliquidationskasse) nur die Differenzen beglichen werden. Die Absicht der Kontrahenten geht also gar nicht auf wirkliche Lieferung und Übernahme der Ware, sondern auf den Gewinn der Preisdifferenz, also auf ein Differenzgeschäft. Daher kommt es, daß die im Termingeschäfte erzielten Umsätze um ein Vielfaches das in der betreffenden Ware disponible Quantum übertreffen. Daran ändert nichts die Thatsache, daß alle auf Termingeschäfte Bezug habenden Schlußscheine den Passus enthalten, daß die verkaufte Ware dem Käufer gegen Barzahlung effektiv geliefert werden muß, und daß der Käufer die aus diesem Schlusse erworbenen Rechte und Pflichten ohne Einwilligung des Verkäufers an eine dritte Person nicht übertragen darf. Die äußere Form für reine

Differenzgeschäfte und effektive Lieferungsgeschäfte ist eben ganz die gleiche.

Der jeden Markt beherrschende natürliche Gegensatz zwischen Käufer und Verkäufer verschärft sich an der Börse zu einem Kampfe zweier mächtiger Parteien. Die Käufer bilden eine Phalanx, die auf das Steigen der Preise rechnet; es ist dies die Haussepartei (in Frankreich mineurs, in England bulls). Jeder einzelne hat die Verpflichtung übernommen, zu einem bestimmten Termin Ware zu übernehmen, will sie aber gar nicht behalten, sondern sofort zu dem inzwischen eingetretenen höheren Preise verkaufen. Er hat kein Interesse an der Ware selbst, sondern nur an der Kursdifferenz, die sich zu dem vereinbarten Termin aus dem niedrigen Übernahmspreise und dem erhofften höheren Verkaufspreise ergeben wird. In der entgegengesetzten Situation befindet sich die Baissepartei (in Frankreich contre-mineurs, in England bears). Der Verkäufer hat ein Interesse an fallenden Preisen, denn er hat eine Ware verkauft, die er noch gar nicht besitzt (in blanco, à découvert), sondern er hofft, daß er kurz vor dem Lieferungstermin sich die Ware zu einem Preise beschaffen wird, der niedriger sein wird als jener, welchen ihm nach dem Schlußschein der Käufer zu bezahlen hat.

Diese Darlegung führt uns von selbst zu allen Vorteilen und Nachteilen, welche die Institution des Terminhandels in Waren in sich birgt. Sie schafft vor allem für eine Ware den denkbar größten Markt, weil sie aus der ganzen handeltreibenden Welt Angebot und Nachfrage konzentriert und durch die Massenhaftigkeit der Umsätze in hohem Grade steigert. Im Angebot kommen nicht nur die sichtbaren Weltvorräte der Ware, sondern auch die Chancen der künftigen Produktion oder Ernte zum Ausdruck, da auf einem Punkte alle Produktionsdaten und Ernteberichte zusammenströmen, andererseits ist auch die Höhe des Konsums eine auf Grund vieljähriger Erfahrung und fachmännischer Schätzung ziemlich bekannte Größe; damit sind aber die Grundlagen für eine naturgemäße, dem momentanen Stande der Weltwirtschaft entsprechende Preisbildung gegeben. Der Konsument, insbesondere der Industrielle, wird in die Lage versetzt, seinen Bedarf an Rohstoffen zu jeder Zeit und zu einem der Lage des Artikels angemessenen Preise zu decken, der Produzent kann aber auch die größten Warenmengen zu Markte bringen, ohne befürchten zu müssen, daß durch ein plötzliches starkes Ausgebot die Preislage erschüttert wird; der erstere schützt sich vor Übervorteilung, der letztere vor Schleuderpreisen.

Der Terminhandel schafft aber nicht nur den größten, sondern auch den technisch vollendetsten Markt. Die Ware wird losgelöst von ihrem individuellen Charakter, indem sie nach Menge und Qualität in typische Einheiten zerlegt wird; die konkrete Ware wird zur abstrakten Ware. Große Warenmassen gehen in verhältnismäßig kurzer Zeit von Hand zu Hand, aber nur auf Grund von Mustern und Proben, sie gelangen vom ersten Verkäufer an den letzten Käufer unter Vermeidung aller unnötigen Transportkosten und sonstigen Spesen. Die Konzentration von Angebot und Nachfrage, der ausgebildete Nachrichtendienst, welcher den Börsenplatz mit den wichtigsten Produktions- und Konsumtionsgebieten verbindet, die Sachkunde der am Börsenverkehre teilnehmenden Personen ermöglichen einen Überblick über die Marktlage, wie er vollkommener nicht gedacht werden kann, und dieser Überblick wird nicht bloß den Teilnehmern, sondern infolge der regelmäßigen Publizierung der Preisnotierungen und aller dieselben begleitenden Vorgänge allen Kreisen bekannt, die sich dafür interessieren. Die große Beweglichkeit der Ware und die Übersichtlichkeit der Marktlage arbeiten auf die denkbar größte Preisnivellierung hin. Die Preise oscillieren zwar je nach der Gestaltung des Marktes fortwährend, die Schwankungen halten sich aber, wenn nicht andere Faktoren bestimmend einwirken, innerhalb gewisser nicht allzuweit gezogener Grenzen. Jedenfalls werden die Preise dem Einflusse bloß örtlicher Verhältnisse entzogen und werden nicht im Rahmen einer von Zollschranken abgeschlossenen, durch wirtschaftliche und politische Zwischenfälle bewegten Volkswirtschaft, sondern vorwiegend nach dem Entwicklungsstadium der Weltwirtschaft bestimmt. Die Materialien, welche durch die deutsche Börsenenquetekommission und durch private Untersuchungen beigebracht worden sind, erweisen dies mit ziemlicher Deutlichkeit.

Die durch den Terminhandel bewirkte Erweiterung des Marktes für effektive Ware führt zu einer höheren Arbeitsteilung. Der Produzent wälzt das Risiko der Preisschwankungen, welches er tragen müßte, wenn er ohne diese Organisation des Marktes seine Ware verkaufen oder beziehen würde, auf jene Kreise ab, welche an die Börse nur deshalb kommen, um zu spekulieren. Die Beteiligung der Berufsspekulanten und auch des Publikums erweitert den Markt und befreit den Produzenten von der Sorge, die ihm sonst die beständigen Preisveränderungen des Produktes auferlegen würden. Unter diesen Umständen kann auch das Differenzgeschäft, das lediglich auf die Zahlung einer Preisdifferenz abzielt, nicht als unbedingt

verwerflich erscheinen, zumal auch in Differenzgeschäften große Mengen effektiver Ware umgesetzt werden.

Diese Vorteile des Terminhandels führen uns auch zu dessen Schattenseiten. Selbst auf einem lokalen Markte wird der Preis nicht allein bestimmt durch den sichtbaren Vorrat einer Ware und den momentanen Bedarf, sondern auch durch jene Faktoren, welche in naher Zukunft den Ertrag oder den Konsum fördern oder beeinträchtigen werden. In ungleich gesteigertem Maße ist dies beim Terminhandel der Fall. Den Weizenpreis beeinflussen die Ernten von fünf Weltteilen, aber nicht bloß die wirklich erzielten, sondern in noch höherem Maße die zu erwartenden Erträgnisse. Überdies werden durch das Eingreifen der Spekulation Angebot und Nachfrage in außerordentlicher Weise gesteigert, und schließlich kämpfen Größen gegen einander, die ihre Basis in wirklichen wirtschaftlichen Vorgängen haben, aber künstlich stark verzerrt sind. Die große Öffentlichkeit wird zwar von allen Vorgängen durch Telegraph und Telephon in Kenntnis gesetzt, es fehlt ihr aber jegliche Kontrolle über die Richtigkeit der mitgeteilten Daten. Die üblichen Ernteschätzungen über Getreide, Baumwolle u. s. w. sollen nicht frei sein von tendenziöser Berichterstattung. Die großen Getreidefirmen in den Vereinigten Staaten von Amerika beispielsweise besitzen nicht bloß die an den wichtigen Eisenbahnstationen errichteten Lagerhäuser (Elevatoren), sondern sie beherrschen auch die wichtigen Eisenbahnlinien und den Nachrichtendienst. Zur Erntezeit füllen sie ihre Speicher zunächst mit dem auf den eigenen Farmen gebauten Weizen und verbreiten dann die Nachricht von einer gewaltigen Überproduktion in diesem Artikel. Eine Baisse ist die Folge, welche die übrigen Farmer zwingt, ihre Ernte zu einem niedrigen Preise an die großen Firmen abzugeben. Ist dann das Gros der Ernte zu billigen Preisen angekauft, so muß die Mißernte oder ein Krieg in irgend einem Teile der Welt dazu herhalten, um eine wohlangelegte Hausse zu inscenieren. Der Bedrückung des Produzenten folgt die Benachteiligung des Konsumenten. Dieser krasse Fall ist auf andere Verhältnisse nicht ohne weiters übertragbar, er beleuchtet nur den Mißbrauch einer an und für sich gewiß berechtigten Institution.

Ungünstige Wirkungen ergeben sich auch aus dem Mißverhältnis, in welchem fast an jeder größeren Börse die Umsätze in effektiver Ware zu den im Terminhandel erzielten Umsätzen stehen. Die deutsche Börsenenquetekommission hat ermittelt, daß in Antwerpen das effektiv gelieferte Quantum in Kammzug in den Jahren 1890—92 nur etwa

1/10 der im Termingeschäfte verkauften Menge betrug. Auch in Hamburg beträgt die thatsächliche Zufuhr in Zucker und Santoskaffee nur einen kleinen Bruchteil der Umsätze im Terminmarkte. Dadurch werden Preisschwankungen hervorgerufen, welche durch das natürliche Verhältnis zwischen Vorrat und Bedarf nicht begründet sind und durch ihre Häufigkeit die Produktion sogar schädigen können. In Zeiten der Hausse stürzen sich schwache Hände in ungeheuere Unternehmungen, welche mit deren Mitteln in gar keinem Verhältnisse stehen. Tritt in der Preisbewegung ein Stillstand oder gar eine Rückbewegung ein, so entsteht eine Panik, welche maßlose Blankoverkäufe und einen sprunghaften Preisrückgang verursacht. Eine schädliche Unterbrechung der wirtschaftlichen Kontinuität tritt zweifellos dann ein, wenn sich einzelne große Firmen zu Ringen (Corners, Schwänzen) vereinigen, um dem Markte durch zeitweise Entziehung der Ware beliebige Preise diktieren zu können. Zwar sind solche Spekulationen selten von Dauer, der durch sie angerichtete Schaden wird aber durch den Zusammenbruch nicht wettgemacht, sondern vergrößert.

Ein besonders lehrreiches Beispiel hat die Katastrophe im Kammzugterminhandel des Jahres 1900 geboten. In Kammzug hatte, angeregt durch die im Gefolge einer mehrjährigen Dürre in Australien entstandene Wollennot, eine maßlose Spekulation eingesetzt. Während in Frankreich der Verbrauch von Kammzug im Jahre 1900 gegenüber dem Vorjahre um 22 Prozent abgenommen hatte — es wurden nur 59 Mill. kg gegen 75,8 Mill. kg konditioniert — waren die Umsätze auf den Terminmärkten in folgendem rasenden Tempo gestiegen:

	1898	1899	1900
		in Kilogramm	
Antwerpen	36 670 000	57 105 000	97 080 000
Roubaix	24 085 000	41 790 000	78 985 000
Leipzig	5 925 000	5 305 000	—
	66 680 990	104 200 000	176 065 000

Die gewaltige Haussepoſition, welche im Jänner 1900 erreicht worden war, konnte aber nicht gehalten werden, große Fallimente in Roubaix und Tourcoing leiteten die Krise ein, und nun fielen die Preise sprungweise auf ein außerordentlich niedriges Niveau. Den Preissturz ersieht man aus folgender Gegenüberstellung der Terminwerte für acht Monate:

	Terminwert per kg in Francs	
	Maximum	Minimum
Antwerpen . . .	3. Jänner: 6,52	14. November 3,52
Roubaix	3. Jänner: 6,67	15. November 3,62

Die Verluste, welche durch diese Vorgänge die europäische Kammgarnindustrie und die Geschäftswelt überhaupt erlitten hat, werden auf 400 Mill. Mark geschätzt.

Ein weiterer Vorwurf, der speciell dem Terminhandel in Waren gemacht wird, ist der, daß er die Qualität der Ware beständig verschlechtert, weil die Aufstellung von Typen die Lieferung qualitativ schlechter Usanceware nicht hindert. Die Qualitätsverschlechterung der Usanceware übt aber einen ungerechtfertigten Preisdruck auf das inländische gute Produkt.

Dazu kommen noch alle jene Nachteile, welche auch dem Terminhandel in Effekten eigen sind, wie die Verleitung des der Börse ferner stehenden Publikums zur Spielsucht u. s. w.

Bei der tiefeinschneidenden Bedeutung der Warenbörsen ist es erklärlich, daß man sich wiederholt mit der Frage beschäftigt hat, ob sich die Auswüchse des Terminhandels nicht so beschneiden ließen, daß man die Institution selbst in ihrem gesunden Wachstum nicht unterbindet. Eine solche Einschränkung ist in zweifacher Richtung denkbar. Zunächst kann die Zulassung einer Ware zum Börsenterminhandel an bestimmte Voraussetzungen geknüpft sein, in deren Ermangelung die Benutzung der Börseneinrichtungen verboten wird. Diese objektive Einschränkung kann dann durch eine subjektive ergänzt werden, indem die Teilnahme an Termingeschäften nur einem ganz bestimmten engen Kreis von Personen gestattet wird.

In dieser Richtung bewegt sich die Reform, welche das deutsche Börsengesetz vom 22. Juni 1896 durchgeführt hat. Danach ist (§ 50) zunächst verboten: 1. der Börsenterminhandel in Anteilen von Bergwerks- und Fabriksunternehmungen, 2. der Börsenterminhandel in Anteilen anderer Erwerbsgesellschaften, deren Kapital nicht mindestens 20 Millionen Mark beträgt und 3. der Börsenterminhandel in Getreide- und Mühlenfabrikaten. Außerdem kann der Bundesrat den Terminhandel in jeder Ware untersagen oder ihn allgemein oder für einzelne Objekte an gewisse Bedingungen knüpfen. Durch einen solchen Beschluß des Bundesrates ist ab 1. Juli 1899 der Terminhandel in Kammzug (Leipzig) verboten worden. Diese Verbote haben sich vorläufig als unwirksam erwiesen, weil der Terminhandel infolge seines internationalen Charakters sich nunmehr an aus-

ländischen Plätzen festsetzte und das Land nur noch die nachteiligen Wirkungen dieser Geschäftsart zu verspüren bekam. Dies hat sich speciell bei dem Verbote des Terminhandels in Kammzug deutlich gezeigt. In Leipzig hörten die Termingeschäfte auf, in Roubaix und Antwerpen blühten sie dafür umsomehr auf, und gerade im Jahre 1900 hat die deutsche Industrie dadurch ungeheuere Verluste erlitten. Es ist deshalb eine lebhafte Agitation dahin entfaltet worden, daß die deutsche Regierung mit Frankreich und Belgien wegen gemeinsamer Abschaffung des Terminhandels in Verhandlungen tritt. Eine derartige Fühlung hatte die deutsche Regierung bereits im Jahre 1898 genommen, jedoch ohne Erfolg.

Weiters bestimmt das Börsengesetz, daß der Abschluß und ebenso die Erteilung und Übernahme von Aufträgen und die Vereinigung zu Börsentermingeschäften nur rechtsgiltig sind zwischen denjenigen Personen, welche zur Zeit des Abschlusses in ein Börsenregister eingetragen sind. Diese Bestimmung führte zu heftigen Konflikten mit den Interessentenkreisen, weil sich diese weigerten, sich durch die Eintragung in das Börsenregister gewissermaßen als Spekulationsfirmen zu deklarieren. Erst die namhaften Verluste, welche einzelne Firmen durch die unklagbaren Differenzgeschäfte erlitten, haben einen Umschwung zu Gunsten der neuen Institution herbeigeführt. Die Zahl der Eintragungen in die Börsenregister betrug

	am 1. Januar 1900		am 1. Januar 1901	
	für Waren	für Wertpapiere	für Waren	für Wertpapiere
auf allen Börsen . . .	212	175	197	390
davon in Hamburg . .	174	118	163	125
„ „ Berlin . . .	2	41	—	3
„ „ Magdeburg .	25	—	25	3
„ „ Köln	—	—	—	17
„ „ Frankfurt . .	—	—	2	15

In Frankreich hat der Zusammenbruch, welchen der Terminhandel in Kammzug in Roubaix während des Jahres 1900 zu verzeichnen hatte, dazu geführt, daß fast der gesamte Wollhandel und das Wollengewerbe an die Regierung das Verlangen nach einem gesetzlichen Verbote des Terminhandels stellte.

In Österreich ist im Herbste 1900 durch das Ackerbauministerium eine Enquete abgehalten worden, welche sich mit der Frage der Reform des Terminhandels beschäftigte. Im Vordergrunde der Diskussion stand dabei der Getreideterminhandel.

Schließlich ist auch die heute in mehreren Ländern (Deutschland,

Österreich-Ungarn, England, Frankreich, Italien) bestehende Börsensteuer als ein Mittel ins Auge gefaßt worden, um eine Einschränkung des Börsenverkehres herbeizuführen. Da jedoch dadurch gerade der am meisten gerechtfertigte Teil der Börsengeschäfte am schärfsten getroffen wird, so hat die Börsensteuer als handelspolitische Maßnahme wenig Anklang gefunden.

Litteratur: Rudolf Sonndorfer, Die Technik des Welthandels. 2. Aufl. Wien und Leipzig 1900. — K. Wiedenfeld, Die Börse in ihren wirtschaftlichen Funktionen und ihrer rechtlichen Gestaltung vor und unter dem Börsengesetze. Berlin 1898. — D. Cohn, Der Getreideterminhandel. Leipzig 1894. — A. Dany, Manuel des opérations commerciales. Paris 1894.

5. Maklerwesen und Kursfeststellung.

Der Geschäftsverkehr an der Börse wickelt sich selten zwischen Käufer und Verkäufer direkt ab, sondern zwischen beide tritt eine Mittelsperson, der Makler. Seine Aufgabe bestand ursprünglich lediglich darin, Käufer und Verkäufer zusammenzuführen, im Laufe der späteren Zeit entwickelte sich aber aus dieser vermittelnden Thätigkeit jene eigentümliche Stellung der Makler, welche dieselben bis zu einem gewissen Grade auch als Zeugen oder Urkundspersonen erscheinen läßt. Ihre Stellung brachte es weiters mit sich, daß sie vermöge ihrer besonderen Erfahrung auch zu der Feststellung der Marktpeise oder Kurse herangezogen wurden, ja in vielfacher Hinsicht, namentlich bei exekutiven Verkäufen u. s. w. quasi als Notare fungierten. Der Beamtencharakter der Makler kam dann zum Ausdruck in der Vereidigung, in dem Verbote, weder mittelbar noch unmittelbar Geschäfte für eigene Rechnung abschließen zu dürfen, in dem Genusse gewisser Privilegien oder gar (wie in Frankreich) des Monopols und in dem Bezuge einer fixen, gesetzlich oder usancenmäßig festgestellten Gebühr (Sensarie, Courtage, brokerage). Auch hier ist eine gewisse Specialisierung zu beobachten, indem sich die Makler nicht immer allen Geschäften, sondern nur gewissen Zweigen zuwenden, so daß man dann von Geldmaklern, Wechselmaklern, Assekuranzmaklern, Warenmaklern, Schiffsmaklern u. s. w. spricht. Im übrigen ist die Stellung der Makler in den einzelnen Ländern eine sehr verschiedene.

In Deutschland ist die durch Artikel 66 des Handelsgesetzbuches vorgesehene amtliche Bestellung von Handelsmaklern durch § 34 des neuen Börsengesetzes beseitigt worden. Dagegen werden für die amtliche Festsetzung der Börsenkurse für Waren und Wert-

papiere sogenannte Kursmakler ernannt, welche vor Antritt ihrer Stellung einen Eid abzulegen haben, daß sie die ihnen obliegenden Pflichten getreu erfüllen werden. Sie können nur so lange ihr Amt ausüben, als sie faktisch die Vermittelung von Börsengeschäften betreiben, sind aber nur für ihre Thätigkeit bei der Kursfeststellung vereidigt. Die näheren Bestimmungen über die Bestellung, Entlassung und Funktion der Kursmakler enthalten die von den Landesregierungen, welche die Bestellung vorzunehmen haben, erlassenen Maklerordnungen. An den wichtigsten deutschen Fondsbörsen (Berlin, Frankfurt a. M.) bilden die Kursmakler die Maklerkammern, welche die Verteilung der Geschäfte unter die einzelnen Maklergruppen vorzunehmen haben, die Aufsicht und Disziplin handhaben, Streitigkeiten schlichten, Gutachten abgeben u. s. w.

In Österreich sind die Handelsmakler (Sensale) auf Grund des Gesetzes vom 4. April 1875 zur Vermittelung von Börsengeschäften amtlich bestellte und vereidigte Organe. Sie dürfen für eigene Rechnung keine Handelsgeschäfte abschließen. Sie sind verpflichtet, alle abgeschlossenen Handelsgeschäfte in ein vom Börsenkommissionär vidiertes Tagebuch einzutragen. Die Eintragungen sind unter fortlaufender Nummer täglich zu vollziehen und müssen die Namen der Kontrahenten, die Zeit des Abschlusses, Gattung und Menge der verkauften Ware, Preis und Lieferungszeit ersichtlich machen. Sofort nach Abschluß des Geschäftes erhält jede Partei eine vom Makler unterschriebene und die wichtigsten Daten des Geschäftsabschlusses enthaltende Schlußnote. Das Tagebuch und die Schlußnote liefern in der Regel den Beweis für den Abschluß eines Geschäftes und dessen Inhalt. Sobald das Geschäft vermittelt ist, hat der Makler seine Gebühr (Sensarie) verdient, welche von der Landesbehörde festgesetzt wird und im allgemeinen von jeder Partei zur Hälfte zu entrichten ist. Die Handelsmakler haben das Recht, Gremien zu bilden, welche ihre besondere Angelegenheiten nach behördlich genehmigten Statuten zu besorgen haben. In Ungarn kannte man früher ebenfalls amtlich bestellte Makler unter dem Titel „befugte Börseagenten". Durch das neue Statut der Budapester Börse vom 1. August 1897 wurde jedoch das Maklergewerbe freigegeben.

In Frankreich besteht eine eigentümliche Institution in den agents de change, welche die einzige officiell anerkannte Börse bilden und nach dem abgesperrten Raum, in welchem sie operieren, unter dem Namen „Parquet" zusammengefaßt werden. Wer Effektenmakler

werden will, muß mindestens 25 Jahre alt und im Besitze seiner politischen und bürgerlichen Ehrenrechte sein, sowie seiner Militärpflicht genügt haben. Da die Zahl der agents trotz der großen Steigerung des Effektenverkehres seit 1816 auf 60 beschränkt blieb und jedes Geschäft an der Börse durch einen agent vermittelt werden muß, so besitzt das Parquet ein gesetzliches, äußerst wertvolles Privilegium. Jeder Effektenmakler hat das Recht, seinen Nachfolger vorzuschlagen, in Wirklichkeit werden aber die Stellen gekauft; man hat den Wert einer solchen Stelle auf $2^1/_2$ Millionen Francs geschätzt. Vor Antritt ihrer Funktion haben die Makler eine Kaution zu leisten und werden vereidigt. An jeder Börse bilden sie die Syndikatskammer (chambre syndicale), welche die Aufsicht führt, Streitigkeiten schlichtet, die Vermögensverwaltung besorgt, über die Zulassung der Wertpapiere entscheidet u. s. w. Die Vermittelungsgebühr (courtage) ist durch Dekret vom 29. Juni 1898 auf bestimmte Maximalsätze eingeschränkt worden. Während das Gewerbe der Warenmakler durch Gesetz vom 18. Juli 1866 freigegeben wurde, sind die agents de change bis heute im Genusse ihrer Privilegien geblieben. Da der thatsächliche Geschäftsverkehr vom Parquet allein nicht bewältigt werden konnte, so entstand neben demselben ein freier Markt von nichtautorisierten Maklern, die sogenannte Kouliſſe, welche bald den größten Teil des Börsenverkehres an sich zog. Ein heftiger Konkurrenzkampf zwischen agents de change und coulissiers war die Folge, der auch die französische Kammer wiederholt beschäftigte und zu den drei Dekreten vom 28. Juni 1898 führte, wodurch jedes Geschäft, welches sich nicht auf das Bordereau eines agent de change stützte, für klaglos erklärt, zugleich aber die Zahl der agents de change um 10 vermehrt wurde. Eine Milderung trat später insofern ein, als man gewisse Spekulationspapiere auch für den Handel in der Kouliſſe zuließ.

Ganz verschieden sind die Verhältnisse in England. An der Londoner Stock Exchange hat das Publikum keinen Zutritt, sondern nur die der Börse als Mitglieder angehörenden beiden Gruppen von Geschäftsleuten: die brokers und die jobbers. Die brokers sind in der Hauptsache Kommissionäre, welche von ihren Klienten Aufträge übernehmen und sie gegen eine bestimmte perzentuelle Provision ausführen. Die jobbers oder dealers operieren auf ihre eigene Rechnung und verkehren lediglich mit den brokers, denen sie für jedes Papier zwei Preise stellen, einen, zu welchem sie kaufen, und den anderen, zu welchem sie verkaufen; die Spannung zwischen beiden Preisen bildet den Vorteil des jobber (turn of the market).

In den übrigen Staaten ist die Stellung der Makler der einen oder anderen dieser Formen nachgebildet und demnach mehr oder minder privilegiert.

Der Preis einer Ware und der Kurs eines Wertpapieres, wenn es auf einen bestimmten Nennbetrag (Nominale) lautet, schwankt je nach der Stärke des Angebotes oder der Nachfrage. Da die an der Börse zum Vorschein kommenden Preise oder Kurse nicht bloß maßgebend sind für die dort zum Abschluß kommenden Geschäfte, sondern auch einen bestimmenden Einfluß üben auf den sich außerhalb der Börse abwickelnden Verkehr, ist es von hoher Wichtigkeit, für die Art der Feststellung der Preise oder Kurse gewisse Normen und Garantien zu schaffen, damit durch dieselben ein möglichst richtiger und zuverlässiger Maßstab für die Beurteilung der Geschäftslage gewährt wird. Usancen und Gesetze haben deshalb in diesem Punkte eingegriffen, um durch Centralisierung aller Abschlüsse an der Börse und Aufstellung bestimmter Vorschriften der Kursfeststellung eine sichere Basis zu geben.

Viel umstritten ist zunächst die Frage, welcher Kurs festgehalten werden soll. Im gewöhnlichen Marktverkehre hat jede Ware einen doppelten Preis, einen niedrigeren, den die Nachfrage, und einen höheren, den das Angebot bestimmt. Je größer die Umsätze sind und je mehr sich Angebot und Nachfrage das Gleichgewicht halten, desto geringer wird der Unterschied zwischen beiden Preisen sein. An der Börse unterscheidet man deshalb einen Geldkurs, zu welchem das betreffende Papier oder die betreffende Ware gesucht wurde, und einen Waren- oder Briefkurs, zu welchem das Papier oder die Ware zum Verkaufe angeboten wurde. Den Unterschied zwischen beiden nennt man die Spannung oder Marge. Der Geldkurs und Warenkurs werden in den meisten Kurszetteln gleichzeitig notiert, entsprechen aber nicht immer der wirklichen Marktlage; an der Wiener Börse beispielsweise werden sie erst nach dem ermittelten „Schlußkurse" willkürlich gespannt, indem beide gleich weit abweichend angenommen werden.

Den Gegensatz hierzu bildet der für Kassawerte an der Berliner Börse eingeführte Einheitskurs. Hier wird durch eine Vergleichung der Aufzeichnungen der Kursmakler festgestellt, zu welchem Kurse für ein bestimmtes Papier die meisten der erteilten Aufträge ausgeführt werden können, und der auf diese Weise rechnungsmäßig ermittelte Kurs findet als offizieller Kurs Aufnahme in die amtliche

Publikation. Dieser Kurs kommt also künstlich zustande und ermöglicht keinen sicheren Rückschluß auf die Börsenlage.

An manchen Börsen dagegen versucht man durch eine Reihe verschiedener Bezeichnungen und Zusätze ein Bild nicht bloß von der Börsenlage, sondern auch von dem thatsächlichen Verlaufe der Börsengeschäfte zu geben. In Frankfurt a. M. werden dem Kurse, wenn alle Aufträge erledigt wurden, ein b. oder bz. („bezahlt") beigesetzt. Sind Käufer unbefriedigt geblieben, so wird ein u. G. („und Geld") beigesetzt, wenn Verkäufer unbefriedigt blieben, ein u. B. („und Brief"). Bei unbedeutenden Abschlüssen lautet die Bemerkung etw. b. u. G. oder etw. b. u. B. („etwas bezahlt und Geld, bezw. Brief"). Wenn gar kein Geschäft zu verzeichnen ist, soll ein Strich eingesetzt werden. An der Hamburger Börse bedeutet der Zusatz Kl. (Kleinigkeit), daß nur Umsätze unter einer festgesetzten Mindestsumme stattgefunden haben; die Bezeichnung kl. St. (kleine Stücke) wird hinzugefügt, wenn es sich um Specialpreise für kleinere Appoints von Wertpapieren handelt. An der Wiener Börse unterscheidet man außer dem Geld- und Warenkurs noch einen höchsten oder niedrigsten Kurs, welcher namentlich im Kommissionsgeschäft beiden Parteien den nötigen Rückhalt geben soll. Der Schlußkurs ist dann derjenige Kurs, welcher von den Sensalen „im Korb" („in der Corbeille") bei Schluß der Börse auf Grund der bis dahin noch unausgeführten Aufträge ermittelt wird.

Die Notierung der Wertpapiere kann auf doppelte Weise erfolgen, entweder per Stück oder in Prozenten des Nominalbetrages. In ersterem Falle wird in der üblichen Währung der Preis notiert, welcher für ein Stück der betreffenden Effektengattung geboten oder gefordert oder bezahlt wird, in letzterem Falle dagegen giebt der Kurs an, wie viel (Mark, Kronen u. s. w.) für je 100 (Mark, Kronen u. s. w.) des Warenbetrages geboten oder gefordert worden sind. Wenn beispielsweise der Kurs einer Aktie des Wiener Bankvereins mit einem Nominale von 400 Kronen an der Wiener Börse per Stück mit 508 notiert, so entspricht dies einem Kurse von 127 bei der Prozentnotierung. Die Prozentnotierung hat den Vorteil, daß sie den Leser sofort erkennen läßt, ob der Kurswert dem Nennwerte gleichsteht (al pari), was beim Kurse von 100 zutrifft, oder ob und wie viel der Kurs diesen Paristand übersteigt oder unterschreitet. Sie erleichtert die Beurteilung der Kurslage, da sie eine Vergleichung mit dem sehr verschiedenen Nominalbetrage der einzelnen Effekten überflüssig macht. Die Notierung per Stück ist dagegen für

den Geschäftsverkehr insofern praktischer, als sie sofort den faktischen Preis angiebt, welcher bei der Prozentnotierung erst durch eine in manchen Fällen etwas schwerfällige Berechnung herausgebracht wird. Die Usancen der einzelnen Börsen bestimmen, welche dieser Notierungen anzuwenden ist; häufig besteht ein gemischtes System, indem die Staatspapiere, Pfandbriefe u. s. w. nach Prozenten, die Aktien, Lose u. dergl. dagegen nach Stück notiert werden. Nach den an den deutschen Börsen ab 2. Januar 1899 geltenden Bestimmungen sind die Preise der Wertpapiere im allgemeinen nach Prozenten des Nennwertes festzustellen, jedoch haben die einzelnen Börsenplätze gewisse Ausnahmen zugelassen, namentlich unverzinsliche Lose, Versicherungsaktien, Genußscheine u. s. w. An der Wiener Börse wurde mit Beginn des Jahres 1900 der Versuch gemacht, die Prozentnotierung mit wenigen Ausnahmen zu verallgemeinern, der lebhafte Widerstand der Geschäftsleute ließ jedoch die Neuerung nicht durchgreifen, so daß wieder ein kombiniertes System besteht. An der Londoner Börse notieren die Staatsanleihen in Prozenten des Nominalbetrages, nur bei den Exchequer Bills oder Schatzkammerscheinen giebt der Kurs, wenn nicht ein „par“ (pari) verzeichnet wird, das Agio (premium, pr.) oder den Verlust (discount, dis.) für je 100 £ in Schillingen an. Die Aktien notieren in der Regel per Stück mit Ausnahme der „Bonds“ und jener Aktien, welche im Kursblatt als „stock“ bezeichnet sind. An der Pariser Börse ist die Prozentnotierung maßgebend für alle Staatspapiere, per Stück dagegen notieren Aktien, Obligationen, Lose, sowie überhaupt alle Wertpapiere, welche nur in Appoints von einer bestimmten Größe ausgefertigt sind.

Eine andere Differenz in der Notierungsweise bezieht sich auf die Berechnung der Stückzinsen, nämlich jener Zinsen, welche vom Verfalltage des letzten Koupons bis zum betreffenden Geschäftstage aufgelaufen sind und vom Käufer des Papieres dem bisherigen Besitzer zu vergüten sind. An englischen, französischen und italienischen Börsen sind die Stückzinsen im Kurse mit inbegriffen, so daß zu den sonstigen Kursschwankungen noch die zeitweilige Steigerung durch die laufenden Zinsen hinzutritt; ein vierprozentiges Papier mit Koupons vom 1. Mai und 1. November muß bei sonst gleichem Kurse am 31. Oktober um 2 % höher stehen als am 1. Mai. Am 1. November aber muß der Kurs, da der Koupon detachiert wird, um 2 % wieder fallen. In Deutschland und Österreich erscheinen die Stückzinsen nicht mit im Kurse ausgedrückt, sondern werden nach dem im amtlichen Kursblatte notierten Zinsfuße separat vom Nominale berechnet und

vergütet. Bei Dividendenpapieren stimmen die Stückzinsen bezüglich ihrer Höhe mit der im vornherein nicht bekannten Rentabilität, der Dividende, selten überein. Wird eine den üblichen Zinsfuß übersteigende Dividende erwartet, so kommt die Differenz zwischen dieser höheren und der faktisch berechneten Verzinsung in einem steigenden Kurse zum Ausdruck; im entgegengesetzten Falle ermäßigt sich der Kurs, je näher der Tag der Dividendenberechnung heranrückt. An den deutschen Börsen werden gegenwärtig die Zinsen bei festverzinslichen Wertpapieren nach dem Zinsfuße derselben, bei dividendentragenden Papieren mit 4 % berechnet. Der Dividendenschein wird bei inländischen Aktien, die nur im Kassageschäfte gehandelt werden, am Schlusse des Geschäftsjahres abgetrennt, die Kurse notieren dann exclusive Dividendenschein, auch wenn die Dividende noch gar nicht feststeht und infolge dessen auch noch nicht ausbezahlt wird. Bei den übrigen inländischen und ausländischen Aktien wird der Dividendenschein erst bei der Auszahlung detachiert; die Stückzinsen werden in diesem Falle für den entsprechenden Zeitraum über ein Jahr hinaus berechnet.

Auch die Notierung der Warenpreise unterliegt ganz bestimmten Regeln. Die Basis bildet eine gewisse in Gewicht, Maß und Zahl ausgedrückte Mengeneinheit, die an dem betreffenden Börsenplatze für eine Ware festgehalten wird, aber nicht mit den Einheiten anderer Börsenplätze übereinstimmen muß. So notiert Baumwolle in Liverpool per englisch Pfund in Pence, in Bremen per ½ kg in Pfennigen, in Havre per 50 kg in Francs, Weizen in Wien per 100 kg, in Odessa per Pud, in Berlin per 1000 kg, in New-York per Bushel, in Liverpool per 100 englische Pfund u. s. w. Von Bedeutung sind ferner Provenienz und Qualität, für welche gewisse herkömmliche Bezeichnungen eingeführt sind. Der Standard für die Kaffeeterminmärkte in Hamburg und Havre beispielsweise ist Santos good average. Für Baumwolle hat die Liverpool Cotton Association für die Provenienz eigene Bezeichnungen aufgestellt, so für nordamerikanische Baumwolle: Sea Island, Florida, Sea Island, Upland, Texas, Orleans; für brasilianische Baumwolle: Pernambuco, Ceara, Paraibo, Rio grande, Bahia, Maceio, Maranham, Santos; für ostindische Baumwolle: Bengal, Madras, Dhollerah, Omra, Bhannagar, Broach, Tinnevelly u. s. w. Nach der Qualität wird die nordamerikanische Baumwolle wieder in folgende Einheitsgrade abgeteilt: ordinary, good ordinary, low middling, middling, good middling, middling fair, fair; in ähnlicher Weise werden auch alle

übrigen Provenienzen unterschieden. Von entscheidendem Einfluß auf den Preis einer Ware, insbesondere eines Welthandelsartikels ist auch der Erfüllungsort des Geschäftes, denn es ist natürlich nicht gleichgiltig, ob der Käufer den gekauften Kaffee in Brasilien oder in Hamburg zu übernehmen hat. Man gebraucht deshalb bei den Preisnotierungen folgende Zusätze: a) Preis ab Magazin oder Lagerhaus oder Entrepôt, wenn die Übernahme im Magazin oder Lagerhaus erfolgen muß, b) Preis franco an Bord (engl. fob = free on board) oder franco Waggon, wenn der Verkäufer die Ware auf seine Kosten an Bord des Schiffes oder in den Waggon bringen muß, c) Preis cf. (cost and freight), wenn der Verkäufer auch die Kosten der Seefracht zu tragen hat, d) Preis cif (cost, insurance and freight), wenn er überdies die Seeassekuranz zahlt, e) Preis „ex quay" oder „ex warehouse" des europäischen Platzes, wenn die Ware erst nach der Ausladung am Quai oder im Lagerhause zu übergeben ist.

Die an der Börse ermittelten Preise und Kurse werden in besonderen amtlichen Berichten (*Kurszetteln*) veröffentlicht. Der Kurszettel enthält häufig außer den ziffermäßigen Angaben noch eine allgemeine Charakteristik der *Börsenstimmung*, die in gewissen herkömmlichen Worten ausgedrückt wird. „Fest" wird die Börse bezeichnet, wenn sich die Kurse auf ihrer Höhe behaupten, „bewegt", wenn im Laufe des Geschäftes größere Kursfluktuationen vorgekommen sind, „still", wenn wenige oder gar keine Geschäftsabschlüsse zustande kommen, „flau", wenn nur geringe Geschäftslust vorhanden war, „matt", wenn die Kurse auf ihrem Stande ohne Bewegung nach aufwärts verblieben, „steigend", wenn die Kurse anziehen, „fallend" oder „weichend", wenn sie zurückgehen. Häufig wird in besonderen Zusätzen auch die Ursache angegeben, wie „flau auf Berlin", weil von der Berliner Börse ungünstige Nachrichten kamen u. s. w. Die große Bedeutung der Kurszettel erfordert es, daß die ziffermäßige Feststellung der Kurse mit großer Sorgfalt und nach bestimmten Grundsätzen erfolgt; die Normen über die amtliche Kursfeststellung sind jedoch nicht gleich.

In *Deutschland* haben je nach der Verschiedenheit des Platzes bald die beteiligten Firmen, bald die vereidigten Makler, mit oder ohne Mitwirkung des Börsenkommissärs die Kursnotierung beeinflußt, bis das Börsengesetz vom 22. Juni 1896 eine wenigstens teilweise Einheitlichkeit angebahnt hat, die allerdings den einzelnen Börsenordnungen einen noch bedeutenden Spielraum ließ. Das Gesetz er-

mächtigt den Bundesrat, die amtliche Notierung für bestimmte Waren allgemein oder für einzelne Börsen zu verlangen, ferner die Notierung bezüglich der Mengen bei Waren und der Gebräuche bei Wertpapieren einheitlich zu gestalten. Der Kurs soll der wirklichen Geschäftslage an der Börse entsprechen und sowohl für Kassageschäfte als auch für Zeitgeschäfte ermittelt werden. Die Feststellung der Kurse erfolgt nicht öffentlich durch den Börsenvorstand, den Staatskommissar, die nach der Börsenordnung etwa zuzuziehenden Vertreter der beteiligten Berufszweige und die durch das Gesetz eingeführten und bereits besprochenen Kursmakler. Auf Grund dieses Gesetzes haben dann die Börsenordnungen der verschiedenen Plätze die weiteren Verfügungen getroffen. Nach der Berliner Börsenordnung werden Wertpapiere und Geldsorten, ferner Getreide, Sprit, Öl, Ölsaaten, Petroleum, Mehl, Kartoffelstärke täglich und Wechsel mindestens dreimal wöchentlich notiert, außerdem werden am letzten Börsentage jedes Monats die Durchschnittspreise der an diesem Tage über Lieferung auf laufenden Monat geschlossenen Geschäfte notiert. Die Feststellung geschieht an dem betreffenden Tage nach 2 Uhr nachmittags durch den Börsenvorstand, bei landwirtschaftlichen Produkten unter Zuziehung von zwei Vertretern der Landwirtschaft. Die Kursmakler sind verpflichtet, alle verlangten Auskünfte zu geben und Einsicht in die Bücher zu gestatten. Bei den Getreidegattungen sind die an der Börse hauptsächlich in Betracht kommenden Sorten nach Ursprung, Gattung, Qualitätsgewicht, Beschaffenheit (Farbe, Trockenheit, Geruch) und Erntezeit (alte oder neue Ernte) zu bezeichnen. Nur die wirklich gezahlten Preise dürfen notiert werden, die Notierung eines auf bloßer Schätzung beruhenden Preises ist unzulässig. Diese Vorschriften sind infolge des bekannten Börsenstreiks erst im Februar 1900 ins Leben getreten. In Frankfurt a. M. wird für Kassageschäfte in der Regel nur ein Kurs notiert, und zwar um $1\frac{1}{4}$ Uhr an der Mittags- und um $6\frac{1}{4}$ Uhr an der Abendbörse. Für Termingeschäfte wird ein Anfangskurs gegeben, dem dann zur Charakterisierung der folgenden Preisschwankungen weitere Kurse angefügt werden. Die Notierung selbst erfolgt durch die aus 7 gewählten Mitgliedern bestehende Maklerkammer nach Entscheidung der Stimmenmehrheit. Nach der Börseordnung in Hamburg findet eine amtliche Kursnotierung statt für den Handel in Wertpapieren, Wechsel, Geld und Edelmetall und für den Terminhandel in Spiritus, Kaffee, Zucker und Baumwolle. Die Notierung erfolgt täglich durch die betreffende Abteilung des Börsenvorstandes. Wenn es sich um Waren handelt,

können Mitglieder der Interessentenvereine zugezogen werden. Beim Effektenhandel genießen alle in das Firmenregister der Hamburger Fondsbörse eingetragenen Firmen das Recht, auf speciellen mit Überschrift versehenen Anmeldezetteln Kurse anzumelden, zu denen sie Abschlüsse vollzogen, bezw. Anbote gemacht haben. Im Börsengebäude befinden sich für je eine Gruppe der Wertpapiere bestimmte Kästen, in welche die Anmeldezettel bis $2^1/_2$ Uhr nachmittags hinterlegt sein müssen. In Leipzig werden an der Effektenbörse die Kurse durch den Börsensekretär auf Grund der Angaben der Kursmakler festgesetzt. An der Produktenbörse tritt zu diesem Zwecke jeden Dienstag und Samstag eine Abteilung des Börsenvorstandes zusammen, und zwar unter Zuziehung von Hilfspersonen, welche aus dem Kreise der beteiligten Börsenbesucher von der Handelskammer jährlich gewählt werden. In München nimmt die Feststellung des Kurses das jeweils dienstthuende Mitglied des Börsenvorstandes vor auf Grund der Angaben der Kursmakler, und zwar in Form eines Einheitskurses.

In Österreich bestimmt das Börsengesetz vom 1. April 1875 (§ 8), daß die amtliche Ausmittlung der Kurse der an der Börse umgesetzten Verkehrsgegenstände an jedem Börsentage nach dem Schlusse der Börse auf Grund der von den Handelsmaklern während der Börse abgeschlossenen Geschäfte und der den Maklern in Ausübung ihres Amtes bekannt gewordenen Daten unter Aufsicht des Börsenkommissärs von Mitgliedern der Börseleitung zu geschehen hat. Das amtliche Kursblatt ist ohne Verzug durch die Börseleitung zu veröffentlichen. Der Finanzminister bestimmt nach Anhörung der betreffenden Börseleitung, welche Wertpapiere an den Börsen börsenmäßig gehandelt und im amtlichen Kursblatt notiert werden dürfen.

In Frankreich ist die Kursfeststellung ein ausschließliches Recht der amtlichen Makler (agents de change); der Modus ist durch die Börsenreglements festgestellt. Im Kurszettel werden für die Wertpapiere der erste und letzte, sowie der höchste und niedrigste Kursstand notiert.

An den belgischen Börsen werden die Kurse für Effekten durch eine Kommission festgesetzt, welche die Kommunalverwaltung hierfür bestellt hat. An den Produktenbörsen findet eine amtliche Kursfeststellung nicht statt.

Die Kurse sind nur die Preise der an den Börsen gehandelten Wertpapiere oder Waren und unterliegen als solche dem jeweiligen Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Die Intensität des Börsenverkehres und seine Ausdehnung über die gesamte am Handel

beteiligte Welt bringt es jedoch mit sich, daß **Kursschwankungen** auch stärkeren Grades häufig und nicht bloß in der inneren Marktlage des betreffenden Wertpapieres oder der betreffenden Ware begründet sind, sondern öfter Einflüssen ausgesetzt sind, die sich von außen her geltend machen.

In erster Linie bildet die Grundlage für die Preisgestaltung die disponible Menge an Wertpapieren oder die Vorräte an Waren einerseits und der Bedarf andererseits. Aber nicht bloß die gegenwärtige Menge und der gegenwärtige Bedarf entscheiden, sondern auch die Zukunft wird durch die große Masse der Zeitgeschäfte eskomptiert. Bei landwirtschaftlichen Produkten muß auf die kommende Ernte Bedacht genommen werden, bei Aktien von industriellen Unternehmungen beeinflussen alle Ereignisse auf dem betreffenden Industriegebiete, wie Zollveränderungen, Absatzveränderungen, Arbeiterausstände, u. s. w. auch den Kurs. Zuweilen wird ein Papier nur deshalb in die Höhe getrieben, weil andere Papiere derselben Gattung zu einem hohen Kursstand gelangt sind, wie dies beispielsweise die Hausse in Montan- und Kohlenpapieren anfangs 1900 gezeigt hat, manchmal reißt aber auch ein Papier die anderen in die Tiefe, wie beispielsweise der Zusammenbruch der Kupferspekulation im Jahre 1888 in Paris selbst Börsen in Mitleidenschaft gezogen hat, die an der Spekulation in keiner Weise beteiligt waren. Eine große Rolle spielt die allgemeine wirtschaftliche Lage, weil eine günstige Gestaltung der Börse Kapitalien zuführt und eine ungünstige wieder entzieht. Und da schließlich auch die Politik in enger Wechselwirkung zur wirtschaftlichen Entwicklung steht, so wird auch jedes politische Ereignis zu einem Ereignis für die Börse. Gerade in dieser Hinsicht entwickelt die Börse eine sehr bekannte Nervosität. Jeder Krieg wird mit einem mehr oder minder heftigen Kurssturz, jeder Friedensschluß mit einer mehr oder minder stürmischen Hausse begleitet. Zu diesen sachlichen und natürlichen Ursachen tritt aber noch die ganze Reihe der subjektiven und künstlichen. An der Börse stehen sich immer zwei große Parteien gegenüber, die ihren Sieg auch durch künstliche Mittel zu erringen wissen. Ostentative Käufe maßgebender Spekulanten regen den großen Troß unselbständiger Elemente zum Mitgehen an, die Beeinflussung des Nachrichtendienstes in bestimmter Tendenz und ähnliche Manöver erzeugen schließlich einen wahren Taumel an der Börse, bis plötzlich eine Ernüchterung eintritt und Millionen an Werten begräbt. Die Börsenkurse geben daher nicht immer ein richtiges Bild von der wahren Marktlage, können aber dennoch

als wichtige Behelfe zum Studium der wirtschaftlichen Verhältnisse nicht entbehrt werden.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Effektenbörsen und Warenbörsen.

6. Die Börsenschiedsgerichte.

Eine weit über die unmittelbare Einflußsphäre der Börse hinausreichende Bedeutung haben die Börsenschiedsgerichte erhalten. Der Handel an und für sich erfordert eine rasche und fachmännische Rechtsprechung, wie sie das ordentliche Gerichtsverfahren in den seltensten Fällen zu bieten vermag. Bei dem schnellen Wechsel der geschäftlichen Konjunkturen ist es notwendig, daß der Rechtsuchende sein Recht finde, bevor die günstige Chance verflogen ist. Die Streitsache verlangt aber gewöhnlich eine so genaue und detaillierte Kenntnis der Ware und der in der Branche geltenden Geschäftsgebräuche, daß der gelehrte Richter nur mit Hilfe eines umständlichen und langwierigen Sachverständigen-Apparates ein annähernd richtiges Urteil gewinnen kann. Es liegt sehr nahe, die Entscheidung solcher Streitsachen dem schiedsgerichtlichen Spruche erfahrener und vertrauenswürdiger Fachgenossen zu überlassen. Dieser Notwendigkeit verdanken die Börsenschiedsgerichte ihre Entstehung.

Solche Schiedsgerichte waren natürlich in erster Linie für solche Geschäfte bestimmt, die an den Börsen selbst abgeschlossen worden sind, es konnte jedoch nicht verhindert werden, daß sie auch der außerhalb der Börse sich abwickelnde Geschäftsverkehr in Anspruch nahm. Gerade außerhalb der Börse sind die Verkehrsformen nicht so geregelt und die Usancen nicht so feststehend und von beiden Kontrahenten in einem Geschäfte so anerkannt, daß nicht verschiedene Differenzen bei der Abwicklung leicht zum Vorschein kämen. In welcher Beschaffenheit die Ware zu liefern ist, welche Lieferungsmodalitäten einzuhalten sind u. s. w., über alles das bestehen zahllose, auch ungeschriebene Gebräuche, die nur dem viele Jahre im Geschäftsverkehr stehenden Fachmanne bekannt sind; der sich benachteiligt fühlende Kontrahent ist deshalb auch seines Rechtes nicht immer so sicher, daß er einen langwierigen und kostspieligen Prozeß wagen würde, oft ist auch die Differenz nicht so weittragend und die Geschäftsverbindung mit den Gegenkontrahenten zu wertvoll, als daß sie der Kläger durch die aus einem längeren Rechtsstreite unvermeidlich hervorgehenden Mißstimmungen oder Gehässigkeiten gefährden möchte. Man half sich deshalb auf eine sehr einfache Weise.

Käufer und Verkäufer tauschten über den Geschäftsabschluß, auch wenn er nicht an der Börse zustande kam, einen Schlußbrief aus, in welchem außer den wichtigsten Einzelheiten des Geschäftsabschlusses auch die Klausel aufgenommen wurde, daß sich beide Parteien im Falle eines aus dem Geschäfte sich ergebenden Rechtsstreites dem Spruche des am Domizil oder in der nächsten größeren Stadt befindlichen Börsenschiedsgerichtes unterwerfen. Die Börsenschiedsgerichte kamen diesen Bestrebungen in liberalster Weise entgegen und erleichterten soviel als möglich die Anrufung, indem sie sich auch dann als kompetent erklärten, wenn auch nur eine Partei als Mitglied an der Börse eingetragen war, ja häufig wurde sogar gegen eine geringe Taxe eine Eintragung ad hoc zugestanden. So entwickelte sich eine ausgedehnte Judikatur der Börsenschiedsgerichte, und schließlich kam es dahin, daß bei einigen Börsenschiedsgerichten alle, bei den anderen der überwiegende Teil der anhängigen Prozesse aus Geschäften stammte, die außerhalb der Börse abgeschlossen worden waren. An den österreichischen Börsen beispielsweise ergab sich für das Jahr 1898 folgender Geschäftsumfang:

	Wiener Börse für landwirtschaftl. Produkte	Wiener Warenbörse	Prager Produktenbörse	Triester Handelsbörse
Eingebrachte Klagen . .	2661	248	408	97
davon aus Börsengeschäften	744	—	169	1
aus außerhalb der Börse abgeschlossenen Geschäften	1917	248	239	96

Diese Ausdehnung der Kompetenz der Börsenschiedsgerichte hat freilich auch ihre Widersacher gefunden. Es unterliegt keinem Zweifel, daß durch diese freiwillige Gerichtsbarkeit den ordentlichen Gerichten mancher Prozeß entging und insbesondere die Advokaten geschädigt wurden, welche von der Vertretung bei Schiedsgerichten vielfach ausgeschlossen waren. Hin und wieder mag ja auch ein Fall vorgekommen sein, der den Mangel des juristischen Elementes bei den Börsenschiedsgerichten bedauern ließ. Darauf gründete sich dann die Opposition der Anwälte. Vereinzelt erhoben auch die Interessentenkreise Protest, jedoch richtete sich dieser Protest nicht gegen die Schiedsgerichte selbst, sondern nur dagegen, daß die Produzenten oder Verkäufer einer Ware durch ein besonderes Schlußbriefübereinkommen den Käufer einem Schlußbriefzwang unterwarfen und ihn vor die Wahl stellten, entweder den vorgelegten Schlußbrief zu unter-

zeichnen und sich dem Börsenschiedsgerichte zu unterwerfen oder überhaupt keine Ware zu erhalten. In beider Richtung hat die neuere Gesetzgebung diesen Klagen abzuhelfen gesucht.

In Österreich werden die Börsenschiedsgerichte durch das Börsengesetz vom 1. April 1875 vorgesehen, sind jedoch durch das Einführungsgesetz zur Civilprozeßordnung vom 1. August 1895 einer besonderen Regelung unterzogen worden. Danach müssen Streitigkeiten aus Börsengeschäften durch das Schiedsgericht ausgetragen werden, wenn unter den Parteien nichts anderes schriftlich vereinbart wurde. Streitigkeiten aus außerhalb der Börse geschlossenen Warengeschäften gehören in die Kompetenz der Börsenschiedsgerichte nur unter gewissen Voraussetzungen, und zwar: 1. Jeder der Streitteile muß entweder ein Organ der öffentlichen Verwaltung oder eine Handelsgesellschaft oder Erwerbs- oder Wirtschaftsgenossenschaft oder ein Mitglied oder Besucher einer Börse oder eine solche Person sein, die sich berufsmäßig mit der Produktion, dem Handel oder der Verarbeitung jener beweglichen Sachen beschäftigt, die den Gegenstand des Geschäftes bilden; 2. das Geschäft, welches Gegenstand des Streites vor dem Schiedsgerichte ist, muß sich auf Waren beziehen, die an den betreffenden Börsen gehandelt werden dürfen; 3. beide Teile müssen sich beim Abschlusse oder vor Abwicklung des Geschäftes in einem schriftlichen Schiedsvertrage dem Ausspruche des Schiedsgerichtes unterworfen haben; protokollierte Kaufleute und Mitglieder oder Besucher einer Börse werden dem Schiedsgerichte schon durch die unbeanstandet gebliebene Annahme eines Schlußbriefes unterworfen, in dem die Bestimmung enthalten ist, daß Rechtsstreitigkeiten aus dem Geschäfte von dem Börsenschiedsgerichte zu entscheiden sind. Dem Schiedsgerichte muß ein zur Ausübung des Richteramtes befähigter Sekretär zugezogen werden. Die österreichischen Börsenschiedsgerichte, insbesondere jenes an der Wiener Warenbörse, haben sich durch die rasche, sachgemäße und billige Rechtsprechung auch in den der Börse fernstehenden Kreisen große Beliebtheit errungen.

In Deutschland sind die Börsenschiedsgerichte zur Entscheidung von Streitigkeiten aus Börsengeschäften zugelassen, aber nicht vorgeschrieben. Eine Vereinbarung über die gegenseitige Unterwerfung unter die Entscheidung des Schiedsgerichtes ist nur dann rechtsverbindlich, wenn jeder der Beteiligten Kaufmann oder für den betreffenden Geschäftszweig in das Börsenregister eingetragen ist, oder wenn die Vereinbarung erst nach Entstehung des Streitfalles zur

Entscheidung kommt. Die Wirksamkeit der deutschen Schiedsgerichte ist also eine viel beschränktere als die der österreichischen. Solche Börsenschiedsgerichte bestehen an den Effektenbörsen in Berlin und Hamburg, ferner sind in Hamburg für den börsenmäßigen Handel in einzelnen Waren besondere Schiedsgerichte für die Mitglieder der betreffenden Börsenvereine eingerichtet.

Litteratur: Alfred von Lindheim, Das Schiedsgericht im modernen Civilprozesse. Wien 1894.

IV. Die Konkurrenz und ihre Beschränkungen.

1. Die Konkurrenz und ihre Mittel (Reklame).

Unter Konkurrenz verstehen wir jenes wirtschaftliche Verhältnis, welches bei freiem Verkehre unter einer Zahl von Produzenten oder Kaufleuten dadurch entsteht, daß jeder einzelne Produzent oder Kaufmann sich von dem Absatze der gemeinsamen Ware den größtmöglichen Anteil zu sichern sucht. Voraussetzung für die Entfaltung der Konkurrenz ist eine unbeschränkte Mehrheit von Produzenten oder Kaufleuten in dem gleichen Artikel und eine vollkommene Freiheit des Verkehres. In der mittelalterlichen Volkswirtschaft waren diese Voraussetzungen nicht gegeben, denn die zünftige Organisation verhinderte eine unbeschränkte Vermehrung der Konkurrenten, während gleichzeitig die lokal und sachlich streng durchgeführte Abgrenzung der Märkte eine Bewegungsfreiheit nicht zuließ. Unter dem Einflusse der Freihandelslehre, welche nicht bloß auf internationalem Gebiete, sondern auch im Lande selbst den freien Wettkampf als im Interesse des wirtschaftlichen Fortschrittes gegeben erachtete, fielen jedoch diese Schranken fast vollständig, so daß wir heute überall einer sehr lebhaften Entfaltung der Konkurrenz begegnen.

In gewissen Fällen erscheint allerdings auch jetzt noch eine Konkurrenz ausgeschlossen, und zwar überall dort, wo wir von einem Monopol sprechen. Das Monopol besteht seinem Wesen nach darin, daß der Verkäufer oder eine in sich geschlossene Gruppe von Verkäufern durch den alleinigen Besitz des Artikels das gesamte Angebot vertritt. Ein solches Monopol kann zunächst entstehen durch die natürliche Seltenheit einer Ware. Nachdem beispielsweise das galizische Petroleumgebiet das einzige in betracht kommende Produktionsgebiet für Erdwachs ist und die dort befindlichen Gruben

fast zur Gänze im Besitze einer Gesellschaft sind, so hat diese Gesellschaft für den Artikel Erdwachs (Ozokerit) eine Monopolstellung. Das gleiche Ziel läßt sich aber auch künstlich dadurch erreichen, daß sich die Produzenten oder Verkäufer einer Ware zum gemeinsamen Vertriebe derselben durch ein Kartell, einen Ring oder Trust, vereinigen. Eine solche Vereinigung wird umso leichter sein, je mehr das seltene Vorkommen der Ware (Petroleum) oder die eigenartigen Produktionsbedingungen (Salz) das Entstehen neuer Unternehmungen derselben Branche erschweren. Mit Hilfe des Staates wird eine Monopolstellung geschaffen, wenn einzelnen Unternehmungen gewisse Privilegien gewährt werden, wie dies beispielsweise durch die Erteilung von Patenten geschieht. Der Staat selbst vindiziert sich aber häufig für einzelne Artikel eine Monopolstellung, um durch den alleinigen Verkauf dieser Artikel eine gewöhnlich sehr ergiebige Verbrauchssteuer im Interesse seiner finanziellen Einnahmen durchzuführen (Tabak, Salz, Branntwein u. s. w.).

Die Vorteile, welche in dem Walten der freien Konkurrenz liegen, sind nicht zu verkennen. Der Produzent und der Kaufmann werden angespornt, ihren Betrieb auf die zweckmäßigste Art einzurichten, die neuesten und zugleich besten Maschinen und Methoden anzuwenden und überhaupt die Kosten der Erzeugung und des Vertriebes möglichst herabzusetzen. Die dadurch entstehende Verbilligung der Preise wirkt zu Gunsten einer Steigerung des Konsums und der Nachfrage. Auf der einen Seite wird also der Bedarf der Volkswirtschaft auf die zweckmäßigste und billigste Weise gedeckt, auf der anderen wird durch die Zunahme des Bedarfes die Produktivität des Landes gerade in jenen Erwerbszweigen gehoben, für welche es die günstigsten Vorbedingungen von Natur aus besitzt. Auch vom socialpolitischen Gesichtspunkte ergiebt sich bei der zunehmenden Konkurrenz der Vorteil, daß der Anteil, welchen das Kapital bei dem Geschäftsgewinne erhält, immer mehr sinkt zu Gunsten der Arbeit, daß also der Arbeiter höhere Löhne, der Kapitalist dagegen eine niedrigere Verzinsung des Kapitales erhalten wird.

Die starken Schattenseiten der Konkurrenz können freilich nicht in Abrede gestellt werden. Gerade das zügellose Hasten nach Verbilligung der Preise hat dazu geführt, daß sich die Konkurrenten durch eine Verminderung der Qualität schadlos zu halten suchen, zumal für die richtige Beurteilung der Qualität eine etwas größere Fachkenntnis nötig ist, als wie sie dem Gros der Konsumenten zugemutet werden kann. Je rücksichtsloser die Preisunterbietung

betrieben wird, desto erfolgreicher ist sie, und zeitigt jene Erscheinungen, welche die Produzenten und Verkäufer als Schleuderkonkurrenz brandmarken. Die Konkurrenz verleitet den Kaufmann, Mittel und Wege zu suchen, die das Strafgesetz zwar nicht erreicht, die aber vom ethischen Standpunkte verwerflich sind, aus dem Wettbewerbe wird ein unlauterer Wettbewerb, über den wir noch sprechen werden. Der Konsument wird nicht immer auf die zweckmäßigste und billigste Art mit Bedarfsartikeln versorgt, sondern er wird über die Art seines Bedarfes und die Mittel der Befriedigung systematisch getäuscht. Die Tendenz zum wirtschaftlichen Fortschritte ist zweifellos vorhanden, die Vorwärtsbewegung erfolgt aber nicht allmählich in leichten Übergängen, sondern stoßweise, man könnte sagen, unter Fiebererscheinungen der gesamten Volkswirtschaft. Die neuen Maschinen und Methoden können von den großen Betrieben viel rascher erworben und angewendet werden als von den kleineren, welche vielleicht den mit der plötzlichen Entwertung der älteren Investitionen verbundenen Kapitalsverlust gar nicht aushalten können und zu Grunde gehen müssen. Kommt eine Krise, entsteht eine Überproduktion, so hat das Angebot keineswegs das Bestreben, sich einzuschränken, nein, im Gegenteil, die Produktion wird von den großen Betrieben forciert, weil dadurch der auf das Einzelprodukt entfallende Betrag der allgemeinen Regiespesen verringert und die Grenze für die Konkurrenzfähigkeit weiter hinausgeschoben wird. In diesem Kampfe müssen die kleineren Betriebe unterliegen, während die größeren sich in der folgenden Friedenszeit erholen können. Die Härte liegt nicht darin, daß es geschieht, denn die fortschreitende Entwicklung zum Großbetriebe im Handel und Gewerbe ist unaufhaltsam, sie liegt aber darin, daß es plötzlich geschieht und durch den Sturz zahlreicher Existenzen große wirtschaftliche Werte vernichtet werden.

Die neueste Handelspolitik hat sich denn auch gezwungen gesehen, bei aller Anerkennung der günstigen Wirkungen der freien Konkurrenz doch gewisse Auswüchse derselben zu beschneiden. Die Möglichkeit derartiger Einschränkungen ergiebt sich zunächst in der Betrachtung der einzelnen Richtungen, welche die Konkurrenz speciell im Handel einschlägt.

Die Mittel der Konkurrenz können zunächst in den persönlichen Eigenschaften des Kaufmannes gefunden werden. Eine größere fachmännische Ausbildung, eine längere praktische Erfahrung, besondere Geschicklichkeit, Rührigkeit und Ausdauer unter sonst gleichen Verhältnissen werden dem betreffenden Kaufmanne

ein entschiedenes Übergewicht über seine Mitkonkurrenten geben. Von seiten des Staates läßt sich hierbei nur die fachmännische Ausbildung beeinflussen, und diese wird lebhaft gefördert werden müssen, weil ihr Mangel gerade im Kleinhandel eine Zufluchtsstätte für alle zu anderen Berufen untauglichen Individuen geschaffen hat. Von großem Vorteile ist ferner auch die Kapitalskraft, welche der einzelne Kaufmann besitzt, doch wird dieselbe im Großhandel einen weit größeren Spielraum haben als im Kleinhandel.

In viel höherem Grade als die genannten persönlichen Eigenschaften des Kaufmannes sind jene Richtungen der Konkurrenz ausschlaggebend, welche sich an die Ware selbst knüpfen. Wir unterscheiden hierbei:

1. den Preis,
2. die Qualität,
3. die Aufmachung und
4. die Bekanntmachung der Ware.

Der Preis der Ware ist natürlich das Hauptziel des Konkurrenzkampfes, denn die Masse der Konsumenten will die verschiedenen Bedarfsartikel möglichst billig haben. Wenn gleiche Artikel mit verschiedenen Preisen ausgesetzt sind, so wird der Käufer die Neigung haben, den billigeren Artikel auch dann zu kaufen, wenn ihm bezüglich der Gleichheit der Qualität Zweifel aufgestiegen sind. Der Detailhandel ist hierbei in den Mitteln sehr erfinderisch, welche dem Kunden besondere Vorteile oder Annehmlichkeiten bieten. Durch Rabatte verschiedener Art wird der Käufer in den Glauben versetzt, daß er die Ware billiger erhält als viele andere Käufer; kleine Geschenke üben, obzwar sie in dem Kaufpreise immer mit bezahlt sein müssen, doch einen gewissen Anreiz besonders dann aus, wenn der eigentliche Käufer die Einkäufe nicht selbst, sondern durch Boten (Kinder, Dienstmädchen u. s. w.) besorgt. Das Geben der Ware auf Kredit zieht dem Kaufmanne besonders solche Kunden an, welche, wie Beamte, Arbeiter u. s. w., auf regelmäßige Bezüge angewiesen sind, weil sie dann in einem Monate auf Kosten eines anderen mehr ausgeben können, als sie vereinnahmt haben. Die Borgwirtschaft ist denn auch ein zwar sehr ungesundes, aber auch sehr verbreitetes Konkurrenzmittel im Detailhandel.

Die Qualität der Ware bietet das denkbar edelste Mittel der Konkurrenz. Wenn der Verkäufer trachtet, durch die Vorzüglichkeit der Ware sich einen guten Ruf zu schaffen und seinen Abnehmerkreis zu vergrößern, so kann dies vom Standpunkte des Konsumenten und

der Allgemeinheit nur gebilligt und begünstigt werden. Leider übt dieser Vorgang nicht jene Anziehungskraft aus, die man erwarten sollte, weil die anderen, weniger erfreulichen, aber schärferen Konkurrenzmittel viel unmittelbarer wirken. Für die Qualität der Ware hat der Konsument im allgemeinen nicht jenes Verständnis und jene Wertschätzung, die hierbei notwendig wären. Der Preis und die Bequemlichkeit werden viel mehr in Betracht gezogen, ein Umstand, der die Produzenten geradezu verführt, die Preise auf Kosten der Qualität herabzudrücken. Wenn die Preise der Verschlechterung der Qualität thatsächlich folgen, so wird dieselbe nicht immer zu beklagen sein. Wenn die Ware, welche rascher verbraucht wird, auch entsprechend billiger ist, so wird in den meisten Fällen die Gesamtausgabe, welche eine Familie für Artikel dieser Art in einer längeren Zeitperiode zu leisten haben wird, sinken. Der Vorwurf, welcher dem modernen Gewerbe und Handel gemacht und in die Worte „billig und schlecht" zusammengefaßt wird, ist thatsächlich ungerecht, denn die Nachfrage geht nicht nach guten und teueren Artikeln.

Ein sehr wichtiges Moment für die Absatzfähigkeit einer Ware bildet deren *Aufmachung*. Die Ansprüche des Konsumenten sind ungeheuer gewachsen; er verlangt nicht bloß eine bestimmte Qualität der Ware, sondern auch, daß die Ware in einer entsprechend hübschen Ausstattung präsentiert wird. Wie die Leute nach den Kleidern, so werden die Waren häufig nach ihrer Emballage beurteilt; man schließt von der Äußerlichkeit auf den inneren Wert und wird beispielsweise leicht versucht sein, eine Cigarre nur deshalb als eine gute Sorte anzusehen, weil sie ein rotes Bändchen trägt, oder einen Stoff für besonders gut zu halten, wenn er in schönes Papier und bunte Bänder eingewickelt ist. Das machen sich die Produzenten und Kaufleute teilweise zu Nutze, und der Fall ist nicht selten, daß die Emballage einen höheren Wert darstellt als die Ware selbst, die in ihr enthalten ist. Im Exportgeschäfte muß auf die Gewöhnung des Käufers Rücksicht genommen werden. Dem Orientalen bietet, wenn er europäische Waren kauft, die Gleichheit der Aufmachung auch die Gewähr für die Gleichheit der Qualität, und er refusiert eine Ware, die von der hergebrachten Schablone in der Aufmachung abweicht. In diesen Richtungen bewegt sich also die Konkurrenz, soweit die Aufmachung der Ware in Betracht kommt.

Das ergiebigste Feld für die Bethätigung der Konkurrenz eröffnet jedoch die *Bekanntmachung* der Waren, die *Reklame* im weitesten Sinne des Wortes. Der Kaufmann muß bestrebt sein,

seinen Kundenkreis zu vergrößern und durch ein intensives Angebot dahin zu wirken, daß die Käufer auf seine Artikel aufmerksam werden und diese vor denen der übrigen Konkurrenten bevorzugen. In den verschiedenen Massenartikeln des Handelsverkehres, in denen die Konkurrenz naturgemäß am lebhaftesten ist, sucht nicht der Käufer den Verkäufer auf, sondern umgekehrt, der letztere sucht die Käufer an sich zu ziehen und Bedürfnisse zu wecken, die ohne die entsprechende Anpreisung der Ware vielleicht unbefriedigt blieben.

Die Mittel hierzu sind sehr verschiedener Art. Eines derselben bilden die Circulare. Der Kaufmann sammelt die Adressen von kaufkräftigen Konsumenten, bei welchen für einen bestimmten Artikel ein gewisses Interesse vorausgesetzt werden darf, und versendet an dieselben Circulare, Geschäftskarten u. s. w. in typographisch auffälliger Ausstattung. Dazu muß natürlich die passende Gelegenheit gewählt werden; so werden die Konfektionsgeschäfte ihre Circulare im Herbst und Frühjahre, die Spielwarengeschäfte zur Weihnachtszeit u. s. w. zur Versendung bringen. Die Post hat durch besonders ermäßigte Portosätze für dergleichen Circulare die Verwendung außerordentlich erleichtert. Zudem bestehen in den größeren Städten Bureaus, welche die verschiedenen Adressen nach Berufsgruppen sammeln, beständig in Evidenz halten und den Geschäftsleuten gegen eine mäßige Vergütung mitteilen, bezw. die Versendung selbst übernehmen. Allerdings hat die Flut von Circularen, mit denen nunmehr die Konsumenten von allen Seiten überschwemmt werden, die Wirkung derselben stark beeinträchtigt. Größere Specialgeschäfte begnügen sich übrigens nicht bloß mit einem Circulare oder einer Karte, sondern lassen oft mit bedeutenden Kosten reich illustrierte Kataloge herstellen, die von Adressaten nicht mehr als gewöhnliche Drucksorten behandelt, sondern in vielen Fällen doch aufbewahrt werden.

Noch wirksamer, aber kostspieliger ist die Aussendung von Handlungsreisenden, welche Muster von Waren mit sich führen und die Konsumenten einzeln aufsuchen, um bei ihnen Bestellungen aufzunehmen. Diese Art der Bekanntmachung der Waren ist jedoch eine besondere Betriebsart des Handels überhaupt und findet ihre Besprechung an anderer Stelle. Zu erwähnen wäre bei dieser Gelegenheit, daß der Buchhandel eine eigene Methode der Bekanntmachung pflegt, nämlich die Ansichtssendungen. Der Buchhändler verschickt an die hervorragendsten Korporationen und an angesehene Einzelpersonen die neu erschienenen Bücher, von welchen er annehmen kann, daß sie für den

Adressaten von Wichtigkeit sind und deshalb vielleicht angeschafft werden. Die Ansichtssendung verpflichtet selbstverständlich nicht zur Abnahme, übt aber doch einen Anreiz zum Kaufe.

Viel Sorgfalt und Geld wird ferner im Detailhandel auf die äußere Ausstattung der Verkaufslokalitäten und Auslagefenster verwendet. Die Kaufläden der großen Städte, namentlich die Versandgeschäfte und Großmagazine wetteifern untereinander in dem Luxus und der Eleganz ihrer Räume. Der Vorübergehende soll durch die Farbenpracht und die Lichtreflexe für einen Augenblick gebannt und an seine Bedarfsartikel erinnert werden. Das Arrangement der Auslagefenster ist heute bereits zu einem kaufmännischen Specialstudium geworden.

Das aufdringlichste Werbemittel bildet die öffentliche Ankündigung als Plakat oder Annonce; an sie denkt man in erster Linie, wenn man von Reklame spricht. Die Plakate überwuchern alle Straßenecken und öffentlichen Plätze der größeren Städte, sie wandeln mit den Omnibussen und Tramwaywagen, sie begrüßen auf einzelstehenden Planken den Besucher, der sich mit der Eisenbahn oder dem Schiffe einer Stadt nähert. Eigene Plakatierungsinstitute befassen sich damit, die in der Stadt frei werdenden Wandflächen zu mieten und daselbst im Auftrage der verschiedenen Geschäftsinhaber die Plakate anzubringen. In neuester Zeit kommt in diesen Zweig der Reklame ein vornehmer Zug dadurch hinein, daß sich auch die Kunst in den Dienst der Plakatefabrikation gestellt hat und einzelne Plakatillustrationen einen künstlerischen Wert haben.

Noch verbreiteter ist die Zeitungsannonce, die in den zahllosen Tages- und Fachblättern der verschiedenen Städte in allen Formen auftritt. Eine geschickte Textierung und eine auffallende typographische Ausstattung sollen die Wirkung dieser Inserate verstärken. Für die Vermittlung der Inserate an verschiedene Blätter des In- und Auslandes bestehen eigene Annoncenbureaux. Das Annoncenwesen hat sich zwar bereits im Laufe des 17. Jahrhunderts in England entwickelt, hat aber erst im 19. Jahrhundert einen ganz ungewöhnlichen Aufschwung genommen. Es giebt Blätter, die sich — als General-Anzeiger, Eisenbahnblätter u. dergl. — ausschließlich der Publikation von Annoncen widmen und häufig unentgeltlich verteilt oder in die Eisenbahncoupés geworfen werden. Aber auch bei Blättern, bei denen der redaktionelle Teil die Hauptsache bleibt, liefert das Inseratengeschäft die Haupteinnahme des Blattes. Es giebt sogar Zeitungen, welche den Preis für Abonnement und Einzelverschleiß so niedrig

setzen, daß sie dem Käufer an Papier allein mehr liefern, als der dafür gezahlte Betrag hinreicht; dies erklärt sich daraus, daß die Annoncen die Herstellungskosten zum größten Teil decken und die Zeitung nur noch das Interesse an der großen Verbreitung hat.

Man hat oft darüber gestritten, ob die Kosten für die Reklame nicht eine unwirtschaftliche Ausgabe sind, die besser zu vermeiden wäre. Das ist durchaus nicht der Fall. Einerseits verlangt es der Konsument, daß ihm, besonders wenn er durch die Berufspflichten unseres anspruchsvollen Zeitalters stark gebunden ist, die Einkaufsgelegenheiten auf bequeme Art vermittelt werden, andererseits muß der Produzent und Kaufmann seine Erzeugnisse weiteren Kreisen bekannt machen, weil man ihn sonst nicht finden würde. Auf Entdeckungsreisen nach einem Geschäft, welches einen eben benötigten Bedarfsartikel führt, wird sich niemand mehr begeben wollen. Es ist wohl richtig, daß der Konsument in dem Preise der Ware die Kosten der Reklame mit bezahlen muß, doch muß dabei wieder berücksichtigt werden, daß die Reklame einen großen Umsatz ermöglicht, wodurch sich einmal die Kosten der Reklamen stark verteilen und weiters der Verkäufer sich mit einem verhältnismäßig geringeren Nutzen begnügen kann; der Konsument braucht also durchaus nicht schlechter gestellt zu sein als in der heute ganz undenkbaren Zeit der Reklamelosigkeit.

Litteratur: R. Cronau, Das Buch der Reklame. Ulm 1887. — J. H. Wehle, Die Reklame. Ihre Theorie und Praxis. Wien 1880. — H. Steinfeld, Die Grenzen der erlaubten Reklame nach dem Gesetze zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs. Hannover 1896.

2. Beschränkungen polizeilichen Charakters.

Obwohl es ein Grundsatz der inneren Handelspolitik ist, in die sich innerhalb eines Zollgebietes entfaltende freie Konkurrenz nicht einzugreifen, so giebt es doch Fälle, welche ein Abgehen von diesem Principe rechtfertigen. Solche Fälle ergeben sich, wenn durch die schrankenlose Konkurrenz andere und höhere Interessen gefährdet sind und daher geschützt werden müssen. Dieser Schutz geht je nach der Art der ihm anvertrauten Interessen in dreierlei Richtung und zwar als:

1. Schutz der Allgemeinheit und der Konsumenten insbesondere, welcher die Beschränkungen polizeilichen Charakters zur Folge hat (Nahrungsmittelpolizei, staatliche Kontrolle einzelner Handelszweige u. s. w.).

2. Schutz staatlicher Interessen, welcher zu Beschränkungen aus steuerpolizeilichen und finanzpolitischen Rücksichten oder, wie bei Monopolen, zur vollständigen Aufhebung des privaten Handels führt.

3. Schutz der Konkurrenten selbst gegen die Anwendung unlauterer Mittel, welche das Strafgesetz zwar nicht erreicht, deren Unterdrückung aber doch vom wirtschaftlichen Standpunkte wünschenswert ist (Schutz der Warenzeichen und Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes).

Die erste Gruppe der Beschränkungen, welche polizeiliche Rücksichten verfolgt, bedarf an und für sich keiner näheren Rechtfertigung. Gewisse Erwerbszweige, wie das Apothekergewerbe, erfordern eine so besondere Fachkenntnis und Sorgfalt, andere, wie das Schankgewerbe, Trödler- und Pfandleihgewerbe, können so leicht zu schweren Mißbräuchen führen, daß sie eine specielle staatliche Kontrolle erheischen. Die Verfälschung von Nahrungsmitteln aller Art in einer Weise, welche die Fälschung auch dem Fachmanne nicht leicht kenntlich macht, hat einen derartigen Umfang angenommen, daß eine Remedur durch die Gesetzgebung geboten erscheint. Allerdings wirken hierbei nicht selten auch handelspolitische Motive mit, ja zuweilen geben die polizeilichen Beschränkungen nur den Deckmantel ab für handelspolitische Maßnahmen. Die Beschränkungen für Kunstbutter oder Margarine dienen beispielsweise auch den Interessen der Landwirtschaft, jene für Saccharin den Interessen der Zuckerindustrie u. s. w. In solchen Fällen berühren sich die polizeilichen Beschränkungen zuweilen eng mit den Maßnahmen zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes, so daß die Grenzlinie vielfach verwischt wird.

Was zunächst die staatlich kontrollierten Erwerbszweige betrifft, so untersteht vor allem der Trödelhandel in den meisten Staaten einer gewissen Aufsicht, weil er sich mit dem Handel von gebrauchten Waren befaßt und eine leichte Absatzmöglichkeit für gestohlene Waren bietet. In Deutschland muß nach der Gewerbeordnung vom 1. Juli 1883 (§ 35) der Betrieb untersagt werden, wenn Thatsachen vorliegen, welche die Unzuverlässigkeit des Gewerbetreibenden in Bezug auf seinen Gewerbebetrieb darthun. Außerdem sind specielle Vorschriften über die Geschäftsführung des Trödlers erlassen worden. Der Trödler ist verpflichtet, alle Einkäufe und Verkäufe mit genauer Angabe der Gegenstände täglich in ein speciell vorgeschriebenes Buch einzutragen, welches auch die Adresse desjenigen enthalten muß, mit dem das Einkaufs- oder Verkaufsgeschäft abgeschlossen wurde. Mit

minderjährigen Personen dürfen ohne ausdrückliche Genehmigung der Eltern und Vormünder überhaupt keine Geschäfte abgeschlossen werden. Der Trödler ist verpflichtet, alle ihm von Behörden oder Privatpersonen zugehenden Nachrichten über verlorene und gestohlene Gegenstände in Evidenz zu führen. Die Polizeiorgane können in den Geschäftsbetrieb jederzeit Einsicht nehmen, die Lagerräume besichtigen, die Bücher prüfen u. s. w. In Österreich gehört das Trödlergewerbe nach der Gewerbeordnung vom 15. März 1883 zu den konzessionierten Gewerben. Durch Ministerialverordnung vom 2. Mai 1884 sind für die Prüfung der Geschäftsbücher und die Ausübung der polizeilichen Kontrolle ähnliche Vorschriften gegeben worden, wie sie in Deutschland bestehen. Nach dem ungarischen Gewerbegesetz vom 18. Mai 1884 kann das Trödlergewerbe auf gewisse Gassen beschränkt werden, ferner besteht ebenfalls eine Polizeikontrolle. In Frankreich ist das Trödlergewerbe zwar frei, unterliegt aber einer strengen polizeilichen Aufsicht. Alle Einkäufe müssen in ein gestempeltes Register eingetragen werden. Von Minderjährigen darf ohne schriftliche Erlaubnis der Eltern oder Vormünder nichts gekauft, von Soldaten dürfen keine Waffen und Monturstücke gekauft werden u. s. w. In Paris müssen außerdem alle Trödler sich auf der Polizeipräfektur in ein Register eintragen lassen, dürfen sich nur zu bestimmten Stunden und an bestimmter Stelle versammeln u. dergl.

Aus analogen Gründen sind auch den Pfandleihanstalten bezüglich ihrer Geschäftsgebarung Beschränkungen auferlegt worden. Die Pfandleihanstalten, welche gewerbsmäßig Geld gegen Bestellung beweglicher Faustpfänder ausleihen, waren in früherer Zeit meist öffentliche, vom Staat oder der Gemeinde betriebene Unternehmungen. Als sich auch der private Unternehmungsgeist dieses Gewerbes bemächtigte, unterwarf man dasselbe einer strengen Kontrolle, weil sich die zweifelhaftesten Elemente an dasselbe herandrängten. In Deutschland unterliegt das Pfandleihgewerbe nach der Novelle zur Gewerbeordnung vom 23. Juli 1879 der Konzessionspflicht; überdies wurde den Landesregierungen die Befugnis eingeräumt, die Erlaubnis von dem Nachweis eines vorhandenen Bedürfnisses abhängig zu machen. Die Landesgesetzgebung ist vielfach noch weiter gegangen, indem sie ein Zinsmaximum festsetzte, die Führung von Geschäftsbüchern vorschrieb und anordnete, daß die verfallenen Pfänder in öffentlicher Versteigerung verkauft werden müssen. In Österreich hat ein specielles Gesetz vom 23. März 1885 sehr einschneidende Maßnahmen getroffen. Das Gewerbe ist konzessionspflichtig, überdies

muß der Inhaber vor Beginn des Geschäftsbetriebes eine Kaution leisten. Die verpfändeten Gegenstände dürfen nicht weiter verpfändet werden, der gewerbsmäßige Ankauf, sowie die gewerbsmäßige Belehnung von Pfandscheinen ist verboten. Detaillierte Vorschriften bestehen über die Führung der Pfandleihbücher. In Frankreich war das Pfandleihgewerbe durch die Gesetzgebung der Revolutionszeit frei gegeben worden, die vielen Mißbräuche führten jedoch wieder zu der Errichtung von öffentlichen Leihhäusern; nachdem dieselben in hinreichender Anzahl vorhanden waren, wurden Konzessionen an Private nicht mehr erteilt. In England giebt es nur private Pfandleihanstalten, welche jedoch ebenfalls der staatlichen Kontrolle und gewissen Zinsbeschränkungen unterliegen (The Pawnbrokers Act 1872).

Weitgehenden Beschränkungen unterliegt auch das Schankgewerbe und der Kleinhandel mit Branntwein und Spiritus, indem die Berechtigung hierzu durch besondere Konzession erteilt wird, für welche die persönlichen Eigenschaften des Bewerbers und die lokale Bedürfnisfrage entscheidend sind. Namentlich hat die Gesetzgebung der Schweiz den Bestrebungen des Antialkoholismus Rechnung getragen; in den Kantonen sind die Schankwirtschaften fast durchwegs konzessions- und abgabepflichtig, und überdies ist die Zahl nach dem öffentlichen Bedürfnis festgesetzt („Normalzahl").

Die dem Leben und der Gesundheit des Menschen gebührende Rücksicht erfordert eine besondere Fürsorge für den Handel mit Arzneien und Giften. Das Streben der älteren Gesetzgebung ging dahin, diesen Handel auf die Apotheken zu beschränken und deren Betrieb an die Voraussetzung einer speciellen Fachbildung des Betriebsinhabers zu knüpfen. Der Konkurrenzkampf, welchen die Droguisten- oder Materialwarenhändler gegen die Apotheker führen, indem sie im Interesse einer Verbilligung allgemein gebräuchlicher und ungefährlicher Arzneimittel den freien Verkehr in denselben verlangen, haben jedoch einzelne Regierungen zur Freigabe gewisser Arzneimittel bewogen. In Deutschland hat die Reichsverordnung vom 27. Jänner 1890 das Arzneimonopol der Apotheker beschränkt auf die Anfertigung von Arzneien nach ärztlicher Verordnung (Recept), auf den Verkauf zusammengesetzter Arzneien und derjenigen einfachen Mittel, denen eine stärkere Wirkung zukommt; die übrigen Arzneimittel wurden freigegeben. Besondere Aufmerksamkeit wird auch den zumeist mit großer Reklame in den Geschäftsverkehr eingeführten Geheimmitteln zugewendet, namentlich wird verlangt,

daß die Bestandteile solcher Mittel bekannt sind und keine Gefahr für Gesundheit oder Leben bieten; neuestens wurde auch in fast sämtlichen Bundesstaaten ein Ankündigungsverbot erlassen. In Österreich wurde die Abgrenzung zwischen Apotheken und Materialwarenhandlungen durch eine Verordnung vom 17. September 1883 vorgenommen. Danach besteht principiell das Arzneimonopol der Apotheken aufrecht, nur können die politischen Landesbehörden nach Maßgabe des Bedürfnisses Verzeichnisse jener Artikel publizieren, deren Feilhaltung und Verkauf auch in anderen Geschäften gestattet ist. Droguen und chemische Präparate, welche nicht bloß in arzneilicher, sondern auch in technischer Verwendung stehen, sind dem allgemeinen Verkehre bei Erfüllung der gesetzlichen Bedingungen freigegeben. Das Konzessionssystem mit seinen Privilegien besteht auch in Rußland und in den skandinavischen Ländern. In den meisten der übrigen Länder ist das Apothekergewerbe ein freies Handelsgewerbe, dessen Betrieb lediglich von dem Nachweis einer bestimmten persönlichen Qualifikation abhängig gemacht wird. In England ist der Handel mit Arzneimitteln völlig freigegeben und unterliegt den gleichen Beschränkungen wie der Handel mit Lebensmitteln.

Besonderen Vorschriften wird aus polizeilichen Gründen auch der Handel mit Dynamit und anderen Sprengstoffen, sowie mit Waffen unterworfen. Die Gesetzgebungen fast aller Staaten schreiben hierfür die Erwerbung einer Konzession, behördliche Beaufsichtigung und die Beobachtung strenger Vorsichtsmaßregeln vor.

Um den Konsumenten vor Übervorteilungen zu schützen, wird auch der Handel in Gold- und Silberwaren einer Regelung unterworfen. Der Feingehalt der Edelmetalle, von welchem im wesentlichen der Wert einer Gold- oder Silberware abhängt, läßt sich von dem einzelnen Käufer nicht feststellen, weil das Verfahren hierzu ein zu schwieriges und umständliches ist. Deshalb wird von seiten des Staates eine Sicherheit dafür geboten, daß in den zum Verkaufe gelangenden Waren der auf denselben angegebene Feingehalt auch thatsächlich vorhanden ist. Dies geschieht dadurch, daß der Feingehalt durch besonders bestellte staatliche Beamte bezeichnet wird (Präventivsystem), oder daß die Bezeichnung des Feingehaltes zwar dem Erzeuger überlassen wird, dieser jedoch beaufsichtigt und verantwortlich gemacht wird (Repressivsystem). In einzelnen Ländern werden überdies nur gewisse Mischungsverhältnisse als zulässig erklärt (Legierungszwang). In Deutschland haftet nach dem Gesetze vom 16. Juli 1884 der

Verkäufer der Ware für die Richtigkeit des angegebenen Feingehaltes. In Österreich müssen nach dem Gesetze vom 19. August 1865 alle Gold- und Silberwaren der kontrollamtlichen Untersuchung des Feingehaltes und Bezeichnung desselben (Punzierung) unterzogen werden. Die Feingehaltsgrade sind gesetzlich bestimmt. Ein ähnlicher Prüfungs- und Stempelungszwang besteht auch in den meisten anderen Staaten, nur in Italien ist die Stempelung bisher eine fakultative.

Eine sehr reiche Fundgrube für Verkehrsbeschränkungen eröffnet uns das Gebiet der Nahrungsmittelpolizei, welche den Verkehr in Lebensmitteln aller Art einer scharfen Kontrolle der Staatsverwaltung unterstellt wissen will. Die Anforderungen der modernen Hygiene einerseits, die enorme Zunahme der oft gesundheitsschädlichen Verfälschungen von Nahrungs- und Genußmitteln andererseits haben in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts die Gesetzgebung der Kulturstaaten auf dieses Gebiet gelenkt; die Fortschritte der Wissenschaft ermöglichten die Organisierung einer rationellen Überwachung, vor allem aber auch die Errichtung öffentlicher Anstalten für die Untersuchung von Lebensmitteln. In Deutschland hat das Reichsgesetz vom 14. Mai 1879 die Basis geschaffen, indem es im allgemeinen den Verkehr mit Nahrungs- und Genußmitteln, sowie mit Spielwaren, Farben, Eß-, Trink- und Kochgeschirr (auch mit Petroleum) einer behördlichen Aufsicht unterwirft. Für das ganze Reich können zum Schutze der Gesundheit Vorschriften erlassen werden, welche bestimmten Arten der Herstellung, Aufbewahrung und Verpackung von Nahrungs- und Genußmitteln, das gewerbsmäßige Verkaufen und Feilhalten von Nahrungs- und Genußmitteln einer bestimmten Beschaffenheit oder unter einer der wirklichen Beschaffenheit nicht entsprechenden Bezeichnung, das Verkaufen und Feilhalten von Schlachttieren, welche an bestimmten Krankheiten leiden, oder von Fleisch solcher Tiere, die Verwendung schädlicher Stoffe und Farben, sowie das gewerbsmäßige Verkaufen und Feilhalten mit ihnen hergestellter Gegenstände, endlich das gewerbsmäßige Verkaufen und Feilhalten von Petroleum einer bestimmten Beschaffenheit verbieten. Weitere Vorschriften sind später ergangen durch Gesetz vom 25. Juni 1887 bezüglich des Verkehres mit blei- und zinkhaltigen Gegenständen, durch Gesetz vom 5. Juli 1887 bez. der Verwendung gesundheitsschädlicher Farben bei Herstellung von Nahrungs- und Genußmitteln, sowie von Gebrauchsgegenständen, durch Gesetz vom 12. Juli 1887 bez. der sogenannten Kunstbutter (Margarine), durch Gesetz vom 20. April 1892 bez. des Verkehres mit Wein und weinhaltigen

oder weinähnlichen Getränken, vom 6. Juli 1898 bez. der künstlichen Süßstoffe u. s. w. Zu lebhaften Kontroversen gab das am 3. Juni 1900 erlassene Gesetz betreffend die Schlachtvieh- und Fleischbeschau Anlaß. Nach dem Nahrungsmittelgesetze ist zwar der Verkauf des Fleisches von Tieren, die mit Krankheiten behaftet waren, verboten, jedoch war die Durchführung dieses Verbotes deshalb schwierig, weil das Fleisch von kranken und gesunden Tieren nach der Schlachtung nicht leicht zu unterscheiden ist. Deshalb wurde durch das sogenannte Fleischbeschaugesetz für alle Tiere, deren Fleisch zum menschlichen Genusse bestimmt ist, eine amtliche Untersuchung vor und nach der Schlachtung angeordnet. Besonderen Beschränkungen wurde hierbei die Einfuhr von ausländischem Fleisch unterworfen. Der Import von Fleisch in luftdicht verschlossenen Büchsen oder ähnlichen Gefäßen, von Würsten und dergl. ist überhaupt verboten worden. Frisches Fleisch darf nur in ganzen Tierkörpern oder Hälften eingeführt werden u. s. w. Gerade diese Bestimmungen waren es, die den Anschein erweckt haben, als ob mit diesem Gesetze weniger sanitätspolizeiliche als vielmehr handelspolitische Maßnahmen ergriffen werden sollten; jedenfalls kamen dieselben dem Wunsche der Agrarier nach einer Behinderung der amerikanischen Einfuhr entgegen.

In Österreich ist mit Gesetz vom 16. Januar 1896 ein allgemeines „Lebensmittelgesetz" geschaffen worden, welches Beschränkungen ermöglicht für den Verkehr nicht nur in Lebensmitteln, sondern auch in kosmetischen Mitteln, Spielwaren, Tapeten, Bekleidungsgegenständen, Eß- oder Trinkgeschirren, in Wagen, Maßen und anderen Meßwerkzeugen für Lebensmittel, Petroleum, Farben u. s. w. Auf Grund dieses Gesetzes sind mehrere specielle Verordnungen erschienen, darunter eine (vom 20. April 1898) über den Verkehr mit Saccharin, Saccharinpräparaten und anderen ähnlichen künstlichen Süßstoffen. Für die technische Untersuchung der Lebensmittel wurde die Errichtung von staatlichen Untersuchungsanstalten vorgesehen. Zur Sicherung fachwissenschaftlicher Information in Angelegenheiten des Verkehres mit Lebensmitteln und Gebrauchsgegenständen ist dem Ministerium ein ständiger Beirat als beratendes und begutachtendes Organ beigegeben.

In England bestraft „The Sale and Druggs Act 1875" das Mischen, Färben, Präparieren von Lebensmitteln mit gesundheitsschädlichen oder ihre Qualität verschlechternden Ingredienzen. Die Kontrolle wird durch sachverständige Beamte geübt. Ähnliche Gesetze

bestehen auch in Frankreich, Italien und Belgien; in der Schweiz ist die Nahrungsmittelpolizei noch Sache der Kantone.

In letzter Zeit ist namentlich der Handel in Margarine (holländisches Gesetz vom 9. Juli 1900, belgisches vom 31. Oktober 1900, französisches vom 16. April 1897, engl. Margarin Act 1887, italienisches vom 10. Juli 1894), ferner in Saccharin und künstlichen Süßstoffen (russisches Gesetz vom 10./23. August 1900), sowie in Kunstweinen (französisches Gesetz vom 16. April 1896, italienisches vom 25. März 1900) Gegenstand einheitlicher Regelung geworden. Unter Margarine versteht man diejenigen der Milchbutter ähnlichen Produkte, deren Fettgehalt nicht ausschließlich der Milch entstammt; sie werden gewöhnlich aus Rindstalg bereitet. Es wird nun vorgeschrieben, daß Mischungen von Butter mit Margarine nicht zulässig sind, daß die Geschäftsräume und sonstigen Verkaufsstellen für Margarine ausdrücklich als solche bezeichnet werden müssen, daß die Ware einen die allgemeine Erkennbarkeit derselben erleichternden Zusatz (Sesamöl) erhält u. s. w. Als künstliche Süßstoffe (Saccharin) werden chemische Präparate angesehen, welche zum Versüßen von Genuß- und Nahrungsmitteln verwendet werden können, aber keine Nährkraft besitzen. Die Beschränkungen gehen dahin, daß die Verwendung solcher Stoffe bei der Herstellung von Nahrungsmitteln und Getränken untersagt wird, die für den Verkauf bestimmt sind, daß nur den Apotheken der Vertrieb gestattet wird, daß der Bezug aus dem Auslande beschränkt oder ganz verboten wird. In den Kunstweingesetzen wird der Zusatz gewisser gesundheitsschädlicher Stoffe zum Weine untersagt. Gewisse Zubereitungen, wie z. B. die Herstellung von Rosinenwein, gestattet das deutsche Gesetz, wenn das Produkt ausdrücklich als solches bezeichnet wird, das italienische Gesetz erklärt aber als verfälscht alle Weine, die aus anderen Materialien bereitet sind als aus frischen oder nur verwelkten Trauben.

Die zweite Gruppe von Beschränkungen entspricht zumeist finanzpolitischen Erwägungen. So werden häufig zur Sicherung der Stempelabgaben Verkehrsverbote ausgesprochen für solche Urkunden und Papiere, welche nicht gestempelt sind, jedoch zufolge gesetzlicher Bestimmung der Stempelpflicht unterliegen. Nach dem deutschen Börsensteuergesetze dürfen die den Stempelabgaben unterworfenen Wertpapiere im ungestempelten Zustande weder veräußert noch sonst zu einem Geschäfte unter Lebenden verwendet werden. In Preußen ist der Handel mit ausländischen Losen nach dem Gesetze vom 29. Juli 1885 strafbar, ebenso in Österreich. Die Beschränkungen aus

den Monopolen ergeben sich von selbst, da ja das Monopol seinem Wesen nach in der Aufhebung des freien Wettbewerbes besteht.

Litteratur: Würzburg, die Nahrungsmittelgesetzgebung im deutschen Reiche und den einzelnen Bundesstaaten. Leipzig 1894.

3. Der Schutz der Warenzeichen.

Das moderne Recht erkennt im Gegensatze zum alten römischen Rechte auch ein Vermögensrecht an nicht körperlichen, immateriellen Gütern, insbesondere an den Erzeugnissen der geistigen Arbeit an. Die neuere Gesetzgebung gewährt den Schriftstellern und Künstlern ein Recht an ihren geistigen Schöpfungen (Urheberrecht), sie garantiert dem Erfinder die nutzbare Verwertung seiner Erfindungen (Patent- und Musterschutz). Verhältnismäßig spät hat die Entwicklung des Verkehres zu der Erkenntnis geführt, daß auch in der Beziehung des Kaufmannes zu seiner Kundschaft ein wertvolles, des Rechtsschutzes würdiges Objekt liegt. Ein bestehendes Geschäft wird nicht bloß nach der Größe der Warenvorräte und dem Preise der Einrichtungsgegenstände, sondern auch nach seinen Beziehungen zum Absatzkreise bewertet, für welche der französische Sprachgebrauch ein treffendes Wort: achalandage gefunden hat. Mehr oder weniger hat jeder einzelne Geschäftsbetrieb, oft unter Aufwendung von viel Mühe, Zeit und Kosten, durch Ermittelung von vorteilhaften Bezugsquellen, durch Schaffung eines ausgedehnten Kundenkreises, durch Bekanntmachung der Firma, durch Einführung von bestimmten, dem Konsumenten geläufigen Warenzeichen u. s. w. eine Summe von immateriellen Gütern geschaffen, die trotz ihrer Unsichtbarkeit bewertet und zuweilen hoch bezahlt werden. Die ältere Gesetzgebung stellte zwar jeden Eingriff in die körperlichen Vermögensrechte als Diebstahl, Betrug und dergl. unter Strafe oder verpflichtete doch mindestens zum Schadenersatz, das große Gebiet der Rechte an immateriellen Gütern blieb aber schutzlos. In einzelnen Ländern, wie in Frankreich und England, half zwar die lebendige Rechtsprechung nach, indem sie die alten Formen den neuen Bedürfnissen anpaßte, in anderen Ländern aber, wo das Rechtsleben in bedauerlicher Absonderung von dem immer fortschreitenden Erwerbsleben verharrt, blieb die Lücke bestehen und eröffnete dem unlauteren Wettbewerbe Thür und Thor.

Die Definierung des modernen Begriffes „unlauterer Wettbewerb" ergiebt sich damit von selbst. Unter unlauterem Wettbewerb im weiteren Sinne verstehen wir jeden mit unreellen Mitteln bewerk-

stelligten Eingriff in die einem Kaufmann zustehende Rechtssphäre der immateriellen Güter. Ein solcher Eingriff kann dadurch begangen werden, daß sich ein Konkurrent den Namen, die Firma, die Warenzeichen einer beliebten Konkurrenzfirma aneignet, um deren Kundschaft für sich zu gewinnen, daß er die geschäftliche Persönlichkeit des Konkurrenten herabsetzt, in dessen Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse eindringt u. dgl. Der Eingriff kann sich auch gegen die Gesamtheit der Konkurrenten richten durch Reklameausschreitungen, Qualitäts- und Quantitätsverschleierungen, Anmaßung von gewerblichen Auszeichnungen u. s. w. Die neuere Gesetzgebung der einzelnen Staaten hat verschiedene Richtungen des unlauteren Wettbewerbes erfaßt, einer einheitlichen Durchbildung sieht dieses Rechtsgebiet noch entgegen. Mehr aus historischen und praktischen als aus inneren Gründen trennen wir hier den Schutz der Warenzeichen oder Marken von den übrigen Formen der Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes, die später als unlauterer Wettbewerb im engeren Sinne zusammengefaßt werden sollen.

Der Schutz der Fabriks- oder Handelsmarken nimmt insofern eine exceptionelle Stellung ein, als er in ältere Zeiten zurückgeht und heute bereits zu internationalen Vereinbarungen geführt hat. Technisch unterscheidet er sich von den übrigen Arten des Schutzes gegen den unlauteren Wettbewerb dadurch, daß er nicht wie in den übrigen Fällen an und für sich gewährt, sondern von der Erfüllung gewisser formeller Voraussetzungen, insbesondere der Anmeldung und Registrierung abhängig gemacht wird. Die Tendenz der Markenschutzgesetze geht dahin, dem Gewerbetreibenden und Kaufmann die ausschließliche Benutzung solcher Kennzeichen zu garantieren, welche zur Unterscheidung seiner Waren von den Waren anderer Konkurrenten dienen können. Derartige Warenzeichen hat bereits das Mittelalter gekannt und geschützt, das zünftige Handwerk erblickte darin sogar ein wichtiges Mittel, die Qualität der Ware und das Ansehen des Handwerks zu fördern. Was vordem die Interessenten selbst durch ihre autonomen Organe besorgten, mußte nach Aufhebung der zünftigen Organisation und Einführung der Gewerbefreiheit der Staat thun, um die unvermeidlichen Auswüchse der schrankenlosen Konkurrenz zu beseitigen. So entwickelte sich die moderne Markenschutzgesetzgebung.

Die Art und Weise der Kennzeichnung der Waren ist eine sehr verschiedenartige. Im allgemeinen wäre es wohl das einfachste Mittel, auf der Ware den Namen des Erzeugers oder die Firma anzubringen. Der Name oder die Firma genügt aber nicht immer,

denn einerseits giebt es viele Individuen, welche denselben Namen tragen, so daß eine Verwechselung leicht möglich, ja sogar absichtlich herbeigeführt wird, andererseits wird der Wortlaut bei der Schnelligkeit des geschäftlichen Verkehres leicht übersehen. Man greift daher zu besonderen charakteristischen Kennzeichen, indem man beispielsweise dem Wortlaute der Firma eine stereotype Form giebt (Faksimile der Unterschrift des Geschäftsinhabers, wappenähnliche Anordnung), oder indem man bildliche Darstellungen wählt, welche auch dem der betreffenden Sprache oder Schrift unkundigen Käufer die Echtheit der Ware verbürgen, oder indem man besondere Kombinationen von Zahlen und Buchstaben ausfindig macht u. s. w. Diese Warenzeichen oder Marken können auf der Ware selbst durch Pressung, wie bei Seifen, durch Gravierung und dergl. hergestellt werden, unter Umständen kann sogar die Ware selbst die Form eines Warenzeichens annehmen, in der Regel wird dieselbe aber an der Verpackung, Umhüllung oder Aufmachung angebracht werden.

Das Warenzeichen ist nicht Selbstzweck, es repräsentiert an und für sich nicht einmal einen Wert, wie beispielsweise eine Erfindung oder ein neues Muster, sondern erhält den Wert erst dadurch, daß das konsumierende Publikum an dem Zeichen eine bestimmte Qualität und Provenienz der Ware erkennt. Erst die allgemeine Anerkennung rechtfertigt den Schutz der Marke. Deshalb macht der Staat den Schutz abhängig von gewissen Voraussetzungen, indem er verlangt, daß die Warenzeichen in der Regel bei einer bestimmten Behörde angemeldet und eingetragen, registriert werden. In diesem Falle kann der Schutz auch vor Eintritt der allgemeinen Anerkennung im Verkehre zugesichert werden. Übrigens wird die Marke nicht bloß gegen eine spätere gleiche, sondern auch gegen eine verwechslungsfähige Marke geschützt. Das konsumierende Publikum ist nicht in der Lage, sich die beliebten Warenzeichen so genau dem Gedächtnisse einzuprägen, daß jede geringe Abweichung auffallen müßte, oder die Echtheit der Marke durch eine Vergleichung festzustellen. Entscheidend ist der Totaleindruck der Marke ohne Rücksicht auf geringe Verschiedenheiten.

In Deutschland waren noch vor Begründung des Reiches einzelne Staaten mit Specialgesetzen und Verordnungen für gewisse Industrien oder das gesamte Gewerbe vorgegangen. In Preußen schützte eine Verordnung vom 18. August 1847 die Fabrikzeichen für Eisen- und Stahlwaren in Westfalen und der Rheinprovinz, in Bayern verliehen die Verordnungen vom 9. März 1840 und

21. Dezember 1862 jedem Gewerbsinhaber das Recht, seine Fabrikate mit einem besonderen Fabrik- oder Gewerbszeichen oder mit seinem Namen, Wohn- oder Fabrikort zu versehen und dieses Zeichen anzumelden. Eine einheitliche Regelung für das gesamte Reich führte das Gesetz vom 30. Juni 1874 ein, welchem das gegenwärtige Gesetz zum Schutze der Warenbezeichnungen vom 12. Mai 1894 folgte. Nach § 1 dieses Gesetzes kann jeder, der in seinem Geschäftsbetriebe zur Unterscheidung seiner Waren von den Waren anderer eines Warenzeichens sich bedienen will, dieses Zeichen zur Eintragung in die Zeichenrolle anmelden. Die Zeichenrolle wird bei dem Patentamte geführt. Gewisse Zeichen, z. B. die sogenannten Freizeichen (Zeichen im freien Gebrauch), Wappen, ärgerniserregende Darstellungen u. s. w. sind von der Eintragung ausgeschlossen. Nach § 12 hat die Eintragung die Wirkung, daß dem Eingetragenen ausschließlich das Recht zusteht, Waren der angemeldeten Art oder deren Verpackung oder Umhüllung mit dem Warenzeichen zu versehen, die so bezeichneten Waren in Verkehr zu setzen, sowie auf Ankündigungen, Preislisten, Geschäftsbriefen, Empfehlungen, Rechnungen oder dergleichen das Zeichen anzubringen. Die widerrechtliche Benutzung nicht nur des Warenzeichens, sondern auch des Namens oder der Firma eines anderen auf Waren oder deren Verpackung, Umhüllungen u. s. w. wird nicht bloß civilrechtlich, sondern bei wissentlichem Vorgehen auch strafrechtlich verfolgt. Bestraft und zum Schadenersatz verpflichtet wird auch derjenige, wer zum Zwecke der Täuschung Waren oder deren Verpackung oder Ankündigungen, Preislisten, Geschäftsbriefe, Empfehlungen, Rechnungen u. dergl. mit einer Ausstattung versieht oder in Verkehr bringt, welche zwar nicht registriert ist, aber innerhalb beteiligter Verkehrskreise als Kennzeichen gleichartiger Waren eines anderen gilt. Strafbar ist auch die Verwendung von öffentlichen Wappen oder Namen eines Ortes, eines Gemeinde- oder weiteren Kommunalverbandes; nur solche Namen sind ausgenommen, welche nach Handelsgebrauch zur Benennung gewisser Waren dienen, ohne deren Herkunft bezeichnen zu wollen. Ausländische Waren, welche mit einer deutschen Firma und Ortsbezeichnung oder mit einem in die Zeichenrolle eingetragenen Warenzeichen widerrechtlich versehen sind, unterliegen bei ihrem Eintritte in das Land der Beschlagnahme und Einziehung. Das deutsche Gesetz geht also über den Rahmen des bloßen Markenschutzes hinaus und greift bereits in das Gebiet des später erlassenen Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb hinüber.

In Österreich gründet sich der Markenschutz auf das Gesetz

vom 6. Januar 1890 und die Novelle vom 30. Juli 1895, in Ungarn auf Gesetzesartikel II vom Jahre 1890 und Gesetzesartikel XVI vom Jahre 1895. Als Marke werden nach diesen Gesetzen die besonderen Zeichen erklärt, die die zum Handelsverkehre bestimmten Erzeugnisse und Waren von anderen gleichartigen Erzeugnissen und Waren unterscheiden (Sinnbilder, Chiffren, Vignetten u. dergl.). Das Alleinrecht zum Gebrauche der Marke wird durch Eintragung in das Markenregister erworben, welche die Handels- und Gewerbekammern zu führen haben; beim Handelsministerium besteht dann das Centralmarkenregister. Die übrigen Bestimmungen sind im wesentlichen der deutschen Gesetzgebung nachgebildet, nur kann in Österreich der Handelsminister für bestimmte Warengattungen den Gebrauch einer registrierten Marke vorschreiben. Ausländische Unternehmungen, welche eine Marke registrieren wollen, müssen einen entsprechend bevollmächtigten Vertreter im Inlande bestellen und die Anmeldung sowohl in Österreich (bei der Handelskammer in Wien) als auch in Ungarn (bei der Handelskammer in Budapest) vornehmen. Der Schutz des Gesetzes erstreckt sich auch auf den Namen, die Firma, das Wappen oder die geschäftliche Benennung des Etablissements eines Produzenten oder Kaufmannes, insofern als niemand ohne Einwilligung des Beteiligten von solchen zur Bezeichnung von Waren oder Erzeugnissen Gebrauch machen darf.

Nach dem französischen Gesetze vom 23. Juni 1857 über die Fabriks- und Handelsmarken ist der Begriff der Warenzeichen ziemlich weit gefaßt, indem auch Zahlen und Buchstaben in charakteristischer Form, Emballagen u. s. w. geschützt werden. Voraussetzung des Schutzes ist die Hinterlegung beim Sekretariat des Handels- bezw. Civilgerichts, obwohl das Markenrecht selbst principiell durch den Akt der ersten Benutzung erworben wird. Das französische Recht unterscheidet zwischen dem Delikt der Nachmachung (contrefaçon), wenn eine ganz gleiche Marke nachgemacht oder verwendet wird, und dem Delikte der Nachahmung (imitation), wenn eine zwar abweichende, jedoch täuschend ähnliche Marke hergestellt oder verwendet wird. Ausländer genießen den Schutz nur, wenn sie in Frankreich eine Handelsniederlassung haben oder wenn mit dem Lande, in welchem sie ihre Handelsniederlassung haben, ein besonderer Staatsvertrag besteht. Eine Eigentümlichkeit des französischen Rechtes ist es ferner, daß der Markeninhaber auf den Etiketten, Umhüllungen u. s. w. behufs Bestätigung der Rechtsgiltigkeit der Marke einen staatlichen Stempel anbringen lassen kann.

Dem französischen Markenschutzgesetze ist im wesentlichen auch das belgische vom 1. April 1879 und das italienische vom 30. August 1868 nachgebildet, nur werden in Italien die Ausländer mit den Inländern völlig gleichgestellt.

Nach dem englischen Rechte, welches auf einer Reihe von Gesetzen und Durchführungsbestimmungen, namentlich aber auf der Merchandise Marks Act von 1887 (teilweise ergänzt, bezw. abgeändert 1891) basiert, ist für die Eigentumsfrage an der Marke nicht die Priorität der Eintragung wie in Deutschland und nicht der Akt der ersten Benutzung wie in Frankreich entscheidend, sondern der rechtmäßige Gebrauch. Die Eintragung in das Markenregister begründet nur die Vermutung, daß der Eingetragene Eigentümer ist, und führt auch nach Ablauf von fünf Jahren zur Ersitzung des Markenrechtes. Verboten ist das Herstellen falscher Marken und das Verfälschen echter Marken, das Versehen der Waren mit falschen oder gefälschten Marken, das Inverkehrbringen von mit falschen oder gefälschten Marken versehenen Waren und schließlich das Führen und Benutzen von zur Herstellung falscher Marken dienenden Gegenständen. Die Ausländer sind den Inländern völlig gleichgestellt.

Markenschutzgesetze, die sich dem einen oder anderen der geschilderten Systeme anschließen, besitzen heute auch fast alle übrigen Kulturstaaten.

Durch den Pariser Unionvertrag vom 20. März 1883 schlossen mehrere Staaten eine Union zum Schutze des gewerblichen Eigentums. Nach Artikel 2 dieses Vertrages sollen die Angehörigen eines Vertragsstaates in allen übrigen Ländern der Union in betreff der Erfindungspatente, der gewerblichen Muster und Modelle, der Fabriks- oder Handelsmarken und der Handelsfirmen die Vorteile genießen, welche die betreffenden Gesetze den eigenen Staatsangehörigen gewähren, vorbehaltlich der Erfüllung der Formalitäten und Bedingungen, welche durch die innere Gesetzgebung eines Staates vorgeschrieben sind. Nach Artikel 4 muß jedem, der in einem Vertragsstaate ein Gesuch um ein Erfindungspatent, ein gewerbliches Muster oder Modell, eine Fabriks- oder Handelsmarke vorschriftsmäßig einreicht, zum Zwecke der Hinterlegung eine Prioritätsfrist von sechs Monaten für Patente und von drei Monaten für gewerbliche Muster oder Modelle, sowie für Fabriks- und Handelsmarken zugestanden werden. Jede im Ursprungslande vorschriftsmäßig hinterlegte Fabriks- und Handelsmarke soll auch in allen anderen Unionsstaaten zugelassen und geschützt werden (Artikel 6). Jedes widerrechtlich mit einer Fabriks- oder

Handelsmarke versehene Erzeugnis darf bei der Einfuhr beschlagnahmt werden (Artikel 9). Schließlich wird auf Kosten der Unionsstaaten und unter dem Schutze der schweizerischen Eidgenossenschaft ein „internationales Bureau der Union zum Schutze des gewerblichen Eigentums" eingerichtet werden (Artikel 13). Im Schlußprotokolle wurde ausdrücklich konstatiert, daß der Ausdruck „gewerbliches Eigentum" in der weitesten Bedeutung zu verstehen ist, also auch auf Erzeugnisse des Ackerbaues und Mineralreiches Anwendung findet. — Am 14. und 15. April 1891 wurden zwischen den Unionsstaaten vier weitere Abkommen geschlossen, von denen das erste die Unterdrückung falscher Ursprungsangaben auf Waren, das zweite die internationale Registrierung der Fabriks- oder Handelsmarken, das dritte die Dotierung des internationalen Bureaus und das vierte einige Interpretationen des Pariser Vertrages enthält. — Gegenwärtig gehören der Union an: Belgien, Brasilien, Dänemark, St. Domingo, Spanien, die Vereinigten Staaten von Amerika, Frankreich, Großbritannien, Italien, Norwegen, die Niederlande, Portugal, Serbien, Schweden, die Schweiz und Tunis. Auch Deutschland hat unterdessen die Absicht kundgegeben, der Union beizutreten. — Am 1. Dezember 1897 trat in Brüssel eine Konferenz zusammen, welche die Revision der Vertragsbestimmungen zur Aufgabe hatte; dieselbe wurde jedoch vertagt.

Litteratur: Paul Schmidt, Das Warenzeichenrecht nebst einem Überblick über die Bestimmungen wider den unlauteren Wettbewerb nach den Gesetzgebungen aller Länder. Leipzig 1899.

4. Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs.

Unter unlauterem Wettbewerb im weitesten Sinne verstehen wir — den vorangegangen Ausführungen gemäß — jeden mit unreellen Mitteln bewerkstelligten Eingriff in die einem Kaufmanne zustehende Rechtssphäre der immateriellen Güter. Solche immaterielle Güter sind der anerkannte Ruf der Firma oder Ware, Erfindungen und Erfahrungen aller Art, Auszeichnungen und Privilegien, Beziehungen zu einem ständigen Kundenkreis u. dergl. Die Eingriffe können erfolgen durch solche Mittel, welche das Civil- und Strafrecht an und für sich verpönt, in noch viel höherem Grade aber durch solche, welche bloß gegen die gute Sitte und den im Handel anerkannten Grundsatz von Treu und Glauben im Verkehre verstoßen. Das Civil- und Strafrecht reicht schon deshalb nicht aus, weil es vorwiegend nur die Rechte an materiellen Gütern schützt. Den Marken- oder

Warenzeichenschutz haben wir besonders behandelt, weil er sich an bestimmte formelle Voraussetzungen knüpft und deshalb eine exceptionelle Stellung einnimmt. Die Eingriffe in das geistige Eigentum, welche unter den Patent- und Musterschutz fallen, gehen über den Rahmen dieses Werkes hinaus. Es bleibt uns nur eine Reihe von Erscheinungen des modernen Konkurrenzkampfes übrig, welche darin bestehen, daß der eine Konkurrent den anderen aus dem Felde zu schlagen sucht, indem er den Konsumenten absichtlich irre führt oder sich besondere Geschäftsvorteile des Konkurrenten widerrechtlich aneignet.

Obzwar die meisten Fälle des unlauteren Wettbewerbes in erster Linie auf eine Täuschung des Konsumenten hinausgehen, so dient der Schutz, welchen die Gesetzgebung gegen den unlauteren Wettbewerb gewährt, doch nicht dem Interesse des Konsumenten. Das Interesse des Konsumenten ist nämlich in vielen Fällen des unlauteren Wettbewerbes gar nicht gefährdet, weil das Publikum zwar angelockt, aber nicht übervorteilt wird und der Käufer zwar darin irrt, daß er sich an einer besonders billigen Bezugsquelle glaubt, aber doch nicht schlechtere und teuerere Ware kauft als in dem soliden Konkurrenzgeschäfte; es fehlen diesem Vorgehen die Merkmale einer betrügerischen Handlung. Des Schutzes teilhaftig wird nur der Konkurrent, weil er Schaden leidet, wenn ihm durch unsolide, der reellen Geschäftsgebarung widersprechende Mittel Kunden abgefangen oder Geschäftsgeheimnisse entlockt werden.

Einzelne Fälle des unlauteren Wettbewerbes hat in den verschiedenen Staaten bereits die ältere Gesetzgebung getroffen, namentlich sind in dieser Richtung die Gewerbeordnungen, die Handelsgesetzbücher, die Lebensmittelgesetze u. s. w. vorgegangen. Mit der Vielgestaltigkeit der modernen Verkehrsformen sind aber diese Bestimmungen unzureichend geworden. Um nun alle bereits konstatierten, mit der weiteren Entwicklung aber neu auftauchenden Arten des unlauteren Wettbewerbes zu erfassen, bedürfte es eines ganz allgemein gehaltenen Gesetzes. In Frankreich behilft sich die Rechtspraxis mit der erweiterten Anwendung des ganz allgemeinen Schadensparagraphen des bürgerlichen Rechtes. In anderen Ländern dagegen, besonders in Deutschland, ist man daran gegangen, eine Specialgesetzgebung ins Leben zu rufen, weil die Rechtsprechung eine analoge Erweiterung des bürgerlichen Rechtes wie in Frankreich perhorresziert.

Die verschiedenen Erscheinungen des unlauteren Wettbewerbes werden nach einer ziemlich allgemeinen Praxis in zwei große Gruppen

eingeteilt, nämlich: I. in solche, welche die Gesamtheit der Konkurrenten, und II. in solche, welche nur einen oder mehrere bestimmte Konkurrenten schädigen. In die erste Gruppe gehören:

1. Handlungen, welche eine Verwechslung mit einem anderen Erwerbsgeschäft herbeiführen sollen.

2. Handlungen, welche die Person des Konkurrenten oder dessen Waren und gewerbliche Leistungen durch unwahre Behauptungen herabsetzen sollen (dénigrement).

3. Verrat von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen und Abspenstigmachen von Angestellten und Arbeitern.

In die zweite Gruppe fallen:

1. Die Ausschreitungen der Reklame, welche in dem Käufer durch falsche Vorspiegelungen den Anschein eines besonders günstigen Anbotes hervorrufen sollen.

2. Qualitäts- und Quantitätsverschleierungen und falsche Herkunftsbezeichnungen der Waren.

3. Anmaßung von Auszeichungen, Titeln u. dergl.

Die Handlungen, durch welche eine Verwechslung mit einem anderen Geschäft herbeigeführt und der Käufer in den Glauben versetzt werden soll, daß er die Ware von einer anderen Firma erhält, als dies thatsächlich der Fall ist, sind sehr mannigfaltiger Natur. Dazu gehören vor allem die verschiedenen Mißbräuche mit dem Namen, der Firma oder der speciellen Bezeichnung eines Erwerbsgeschäftes. Ein Konkurrent will sich den Ruf zu Nutze machen, den ein Kaufmann sich durch langjährige Mühe erworben hat. Er richtet sich nun ein Geschäftslokal in derselben Größe und Ausstattung ein, verlegt es womöglich in die gleiche Gasse, engagiert vielleicht einen Strohmann, der mit dem ersten Kaufmann zufällig den gleichen Namen trägt, und plötzlich sieht sich der solide Geschäftsmann einem Konkurrenzgeschäfte gegenüber, das unter derselben Firma und in derselben Ausstattung geführt wird und die weniger bewanderten Kunden in Irrtum führt. Oder der Konkurrent ahmt die äußere Bezeichnung der Betriebsstätte („Zum schwarzen Hund", „Zur Stadt Paris") nach, die in vielen Fällen dem Publikum viel bekannter ist als der Name oder die Firma des Geschäftes, und verwendet diese Bezeichnung auf seinen Ankündigungen, Circularen, Preiskouranten u. s. w. Natürlich muß eine derartige Bezeichnung eine ganz specielle und charakteristische sein, denn allgemeine Geschäftsbezeichnungen, wie Kleiderlager, Stehbierhalle u. dergl. müssen dem Gebrauche frei-

gegeben sein. Für den Mißbrauch des Namens der Firma oder der besonderen Bezeichnung eines Etablissements genügt es aber auch, wenn sie mit so geringen Zusätzen, Weglassungen oder anderen Veränderungen wiedergegeben werden, daß die Unterschiede bei gewöhnlicher Aufmerksamkeit gar nicht wahrzunehmen sind. Der Schutz kann sich weiters auf die charakteristische Ausstattung, Umhüllung oder Aufmachung einer Ware erstrecken, weil dieselbe dazu beiträgt, daß eine im Handel gut eingeführte Ware als solche erkannt und gekauft wird; hierher gehören besondere Formen von Flaschen, Körben, Kisten, Etiketten u. dergl. In dieser Hinsicht bedurfte die neuere Gesetzgebung nur einer Erweiterung jener Bestimmungen, welche in den Markenschutzgesetzen enthalten sind.

Eine besonders odiose Erscheinung bilden jene Handlungen, welche der französische Sprachgebrauch als dénigrement bezeichnet. Dieselben verfolgen den Zweck, die Person des Konkurrenten oder dessen Waren und gewerbliche Leistungen durch unwahre Behauptungen herabzusetzen, um dadurch dessen Betrieb oder Kredit zu schädigen und die Wertschätzung der eigenen Waren oder Leistungen in den Augen des kaufenden Publikums zu erhöhen. Dahin gehören unwahre Behauptungen, wie eine Fabrik sei durch irgend ein Elementarereignis geschädigt worden und deshalb in ihrer Leistungsfähigkeit behindert, ein Fabrikant der Lebensmittelbranche verwende gesundheitsschädliche Stoffe oder Gefäße, ein Fabrikant habe große Verluste erlitten u. s. w. So verwerflich auch derartige Handlungen sind, so muß sich die Gesetzgebung doch hüten, im Übereifer den Schutzbereich zu weit zu spannen. Durch eine allzu rigorose Auffassung wäre nämlich in diesem Falle die Institution der Auskunftserteilung bedroht, welche heute für den kaufmännischen Kreditverkehr von großer Bedeutung ist und sowohl von eigenen Unternehmungen, als auch von kaufmännischen Vereinen gepflegt wird. Gewiß haben derartige Auskunftsbureaux die Pflicht, auf die Verläßlichkeit der Informationen die größte Sorgfalt zu verwenden, es unterliegt aber doch keinem Zweifel, daß irgend ein dehnbarer Strafparagraph das Personal dieser Bureaux sehr ängstlich machen und die Qualität der erteilten Informationen sehr ungünstig beeinflussen würde. Einen Ausweg hat die deutsche Gesetzgebung dahin gefunden, daß sie von den Bestimmungen des Gesetzes über den unlauteren Wettbewerb jene Fälle ausschließt, in denen „der Mitteilende oder der Empfänger der Mitteilung an ihr ein berechtigtes Interesse hat". In den ersten Entwürfen war die Schädigungsabsicht als Kriterium aufgenommen worden.

Der Verrat von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen, sowie das Anlocken und Anwerben von Angestellten und Arbeitern, die sich in einem anderen Etablissement besondere Erfahrung und Geschicklichkeit angeeignet haben, bilden eine weitere Gruppe von Fällen des unlauteren Wettbewerbs. Das Patentgesetz, das Marken- und Musterschutzgesetz schützen zwar den Erfindungsgeist in den verschiedenen Richtungen seiner Bethätigung, aber nicht jeder geschäftliche Erfolg, welchen der Kaufmann oder Gewerbetreibende gegenüber seinem Konkurrenten erringt, ist eine patentfähige Erfindung oder eine zur Eintragung nach dem Marken- und Musterschutz geeignete Errungenschaft. Und doch legt man großen Wert auf die Betriebsgeheimnisse, wie technische Neuerungen, besondere Fabrikationsvorteile, chemische Zusammensetzungen und sogenannte Rezepte, kleinere Erfindungen oder Vorarbeiten zu Erfindungen, ferner auf die Geschäftsgeheimnisse, wie die Kenntnis der richtigen Bezugsquellen, vertrauliche Informationen über Absatzgelegenheiten, Kunden- und Versandlisten, Kalkulationen und Bilanzberechnungen u. s. w. Ein solcher Verrat ist namentlich durch Angestellte, Arbeiter oder Lehrlinge möglich, denen die Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse durch ihr Dienstverhältnis zugänglich geworden sind und welche von Konkurrenten gegen Zusicherung einer entsprechenden Belohnung zur Preisgabe solcher Geheimnisse verleitet werden. So lange das ursprüngliche Dienstverhältnis fortdauert, ist der Verrat von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen zweifellos eine schwere Pflichtverletzung; strafbar erscheint hierbei nicht bloß der Angestellte oder Arbeiter, sondern auch der Konkurrent, welcher den Angestellten oder Arbeiter zum Verrat verleitet hat und die auf diese Weise erlangten Kenntnisse zu Zwecken des Wettbewerbs unbefugt verwertet und weiter mitteilt. Eine Schwierigkeit ergiebt nur die Frage, ob und inwieweit die Schweigepflicht des Angestellten oder Arbeiters fortdauern soll, wenn das ursprüngliche Dienstverhältnis gelöst worden ist. Der Geschäftsmann oder Industrielle hat zwar ein großes Interesse daran, daß der Angestellte oder Arbeiter auch dann, wenn er seinen Dienst verläßt, die ihm während seiner Dienstzeit bekannt gewordenen besonderen Betriebs- oder Geschäftsgeheimnisse nicht preisgiebt, es geht aber andererseits nicht an, den Angestellten oder Arbeiter an der Verwertung seiner Kenntnisse zu verhindern, ihm sein Fortkommen zu erschweren oder die Möglichkeit eines höheren Verdienstes abzuschneiden. Man hat in Deutschland einen Ausweg dahin versucht, daß man die Schweigepflicht des Angestellten oder Arbeiters nach dem Austritt aus dem

Dienstverhältnis nur dann fortbestehen lassen wollte, wenn seitens des letzteren eine ausdrückliche schriftliche Zusicherung vorliegt. Eine allgemeine Zusicherung würde aber ihrem Zwecke nicht entsprechen, und eine Erklärung, in welcher die einzelnen Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse ausdrücklich genannt sind, ließe sich in großen Etablissements schwer durchführen und würde vielleicht dazu beitragen, den Verrat zu befördern, weil die Unterzeichner der Erklärung gewahr würden, auf welche Manipulationen ein besonderer Wert gelegt wird. Die deutsche Gesetzgebung hat es daher aufgegeben, den Angestellten oder Arbeiter nach Ablauf des Dienstverhältnisses irgendwie zu binden, sie straft aber auf jeden Fall den Konkurrenten, wenn sich dieser auf eine gegen das Gesetz oder die guten Sitten verstoßende eigene Handlung Geschäfts- oder Betriebsgeheimnisse eines anderen aneignet, um sie zum Zwecke des Wettbewerbs unbefugt zu verwerten oder an andere mitzuteilen. Damit erscheinen auch jene Fälle getroffen, in denen sich jemand unter falschem Namen oder unter falschen Vorspiegelungen in die Fabrik oder das Geschäft eines Konkurrenten einschleicht u. s. w.

In der zweiten Gruppe von Erscheinungen des unlauteren Wettbewerbs, welche sich dadurch charakterisiert, daß sie nicht einen oder mehrere bestimmte Konkurrenten, sondern die Gesamtheit derselben in Mitleidenschaft zieht, sind insbesondere die Ausschreitungen der Reklame hervorzuheben, welche den Zweck haben, in dem Käufer durch falsche Vorspiegelungen den Anschein eines besonderen günstigen Ausgebotes zu erwecken. Selbstverständlich kann die Gesetzgebung nicht gegen die Reklame überhaupt einschreiten, denn diese ist eine notwendige Begleiterscheinung des modernen Verkehres, sie wird auch nicht jede Übertreibung als strafbar ansehen dürfen, mit welcher der Kaufmann seine Ware naturgemäß anpreist. Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes kehrt sich nur gegen die falschen Angaben thatsächlicher Art, also auch nicht gegen Empfehlungen, die lediglich ein subjektives und daher zur sicheren Feststellung ungeeignetes Urteil enthalten wie beispielsweise die Ausdrücke: „beste Qualität", „billigste Preise", „größtes Lager der Stadt", „leistungsfähigste Fabrik" u. dergl. Die falschen Vorspiegelungen müssen ferner in öffentlichen Ankündigungen (Inseraten, Plakaten u. s. w.) oder doch in Mitteilungen enthalten sein, welche für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind, weil nur einzelnen Personen gegenüber gemachte Äußerungen zwar den Käufer irreführen, aber die Konkurrenzverhältnisse nicht wesentlich beeinflussen können. Die falschen Angaben

verfolgen hauptsächlich den Zweck, das kaufende Publikum in den Glauben zu versetzen, daß es in dem betreffenden Geschäfte die Ware infolge der angegebenen Thatsachen besonders billig erhalten muß. Häufig wird zu diesem Zwecke ein specieller Anlaß zum Verkaufe erdichtet, so z. B. wenn es heißt, daß wegen Aufgabe des Geschäftes, wegen Todesfalles des Inhabers, wegen Abbruch des Hauses u. s. w. die Waren losgeschleudert werden müssen. Auch Konkursmassen werden mit Vorliebe als Bezugsquelle angeführt. Einem ähnlichen Zwecke dienen die Anpreisungen, daß „unter dem Einkaufspreise" verkauft wird, daß das Geschäft eine Fabriksniederlage ist und direkt „ohne Zwischenhändler" verkauft. Selbst Andeutungen von strafbaren Handlungen, wie z. B. des Schmuggels, werden nicht gescheut. Zu einem förmlichen System aber haben sich die Ausverkäufe ausgebildet, welche nur zum Scheine als solche angekündigt werden, während in Wahrheit das Warenlager immer wieder ergänzt wird. Die lebhaften Klagen über diesen Unfug haben in Österreich zu einem Specialgesetze geführt, welches jeden Ausverkauf von einer behördlichen Bewilligung abhängig macht. Damit ist die Zahl der Möglichkeiten für den unlauteren Wettbewerb im Wege der Reklame noch lange nicht erschöpft. Es können auch über die Menge der vorhandenen Vorräte, die Ausdehnung des Geschäftes, die Höhe des Umsatzes, die Errichtung von Zweigniederlassungen, den Besitz von Dank- und Anerkennungsschreiben u. s. w. die abenteuerlichsten Nachrichten in die Welt gesetzt werden, die sich jedoch auch dem weniger kundigen Konsumenten als Übertreibungen darstellen oder für die Gesetzgebung vorläufig noch schwer faßbar sind. Bei dem großen Umfange, in welchem heute die bildliche Darstellung in der Reklame verwendet wird, können auch auf diesem Wege Erscheinungen des unlauteren Wettbewerbs zu Tage treten, so z. B. wenn ein Geschäft in den Schaufenstern Abbildungen von Fabriksanlagen bringt, die mit demselben in keiner Verbindung stehen, um sich als Fabriksniederlage auszugeben u. s. w.

Ein weites Gebiet für den unlauteren Wettbewerb ergeben die Quantitäts- und Qualitätsverschleierungen und die falschen Herkunftsbezeichnungen der Waren. In einzelnen Geschäftsbranchen ist nämlich der Unfug eingerissen, daß die im Detailhandel üblichen Mengenverhältnisse in einer für den Konsumenten unmerklichen oder schwer kontrollierbaren Weise verkleinert werden, damit der dem entsprechend niedriger gesetzte Preis den Anschein eines besonders günstigen Angebotes erweckt und das Publikum verlockt. Im Kleinhandel mit

baumwollenen oder wollenen Strickgarnen hat man beispielsweise früher aus einem Pfunde regelmäßig zehn, später aber 12, 13 oder gar 14 Bunde hergestellt, um unter Verschleierung des Mindergewichtes einen scheinbar günstigeren Preis anstellen zu können. Ähnliche Beobachtungen kann man bei verschiedenen Artikeln der Kleineisenindustrie, wie Nadeln, Nägeln, Stiften, Schrauben u. s. w., bei Knöpfen und Stahlfedern, Seifen und Kerzen, auch bei einzelnen Genußmitteln, wie Bier, Zucker, Chocolade u. s. w. beobachten. Ein Betrug liegt gewöhnlich gar nicht vor, weil der Konsument nicht geschädigt wird und für das geringere Quantum auch thatsächlich einen niedrigeren Preis bezahlt. In den Handelsverkehr wird aber ein Moment des unlauteren Wettbewerbes umsomehr eingeführt, als die unlautere Manipulation des einen Geschäftsmannes nolens volens von dem anderen nachgeahmt werden muß und schließlich eine große Unsicherheit im Handelsverkehre einreißt. Eine allgemeine Norm läßt sich bei den verschiedenartigen Bedürfnissen der einzelnen Branchen schwer schaffen, wohl aber kann in gewissen Richtungen eine Remedur dadurch getroffen werden, daß der Staat die genaue Angabe der Menge auf der Ware oder ihrer Umhüllung vorschreibt und in jenen Fällen, wo dies (z. B. wegen der Kleinheit der Ware) nicht möglich ist, den Detailhandel an ganz bestimmte Mengeneinheiten bindet. Eine Quelle zu Quantitätsverschleierungen bietet auch die in einzelnen Zweigen (z. B. im Zuckergeschäfte) eingeführte Usance, brutto für netto zu verkaufen, die Emballage also in das übliche Gewicht der Ware mit einzurechnen. Jedoch ist eine besondere Berechnung der Tara manchmal aus technischen Gründen nicht zulässig, wie z. B. in der Cementindustrie, oder deshalb, weil die Emballage höherwertig ist als die Ware, ganz unökonomisch, wie z. B. bei Mehl, Sämereien, gewissen Arten von Papier u. s. w., so daß auch die Regelung dieser Materie nicht geringen praktischen Schwierigkeiten begegnet. Die Qualitätsverschleierungen charakterisieren sich dadurch, daß über die Beschaffenheit oder Herstellungsart der Ware Angaben gemacht werden, welche der Wahrheit nicht entsprechen. Solche falsche Bezeichnungen sind möglich durch Beiworte, welche einen Gradunterschied in der Qualität bedeuten, wie Primaware, rein, chemisch rein, echtfarbig u. s. w., oder durch Anführung eines besseren Rohmaterials, wenn z. B. Baumwollwaren als Leinenwaren, Halbseide als Reinseide, Ambroid als Bernstein, Eisenwaren als Stahlwaren u. dergl. ausgegeben werden, oder durch Hinweis auf die Herstellungsart, wenn Fabriks-

arbeit als Handarbeit angepriesen wird. Die Beiworte für Gradunterschiede basieren zumeist auf einer subjektiven Auffassung und nicht auf einer handelsüblichen Gradeinteilung, entziehen sich daher der Regelung. Falsche Angaben über das verwendete Rohmaterial sind leichter konstatierbar und verfolgbar. Was die falschen Herkunftsbezeichnungen der Waren betrifft, so wenden sich zum Teil die geltenden Warenzeichengesetze gegen den Mißbrauch, daß Waren oder deren Umhüllungen mit einer Bezeichnung versehen werden, welche zu der Annahme verleitet, daß diese Waren aus einem Lande oder Orte stammen, dessen Produkte in den Kreisen des konsumierenden Publikums eine ganz besondere Wertschätzung genießen, wie z. B. Saazer Hopfen. Allerdings mußten dabei soche Ortsbezeichnungen ausgenommen werden, welche in Verbindung mit bestimmten Waren ihre Eigenschaft als Herkunftsbezeichnung vollständig verloren haben und nur zur Charakterisierung der Art der Ware dienen, wie z. B. Braunschweiger Wurst, Karlsbader Oblaten u. dergl.

Schließlich fällt auch die nicht seltene Anmaßung von Auszeichnungen, Titeln u. s. w. in das Kapitel des unlauteren Wettbewerbs. Die verschiedenen Medaillen, welche die zahlreichen Ausstellungen der letzten Jahrzehnte den Teilnehmern verliehen haben, die Auszeichnungen, welche einzelne gewerbliche Vereine für besondere Leistungen auf dem Gebiete der gewerblichen Thätigkeit verleihen, die Titel eines Hof- oder Kammerlieferanten u. s. w. sind geeignet, einem Geschäfte ein besonderes Ansehen zu geben; wenn diese Auszeichnungen von einem Konkurrenten usurpiert werden, so wird wohl der Konsument nicht geschädigt, aber der Konkurrent, der sich diese Auszeichnungen durch besondere, oft auch kostspielige Leistungen erwerben mußte. Die Winkelausstellungen, welche die großen und officiellen Ausstellungen begleiten und nur darauf ausgehen, aus einer auf Täuschung berechneten Prämiierung ein Geschäft zu machen, kommen diesem Unfuge sehr entgegen, denn das Publikum hält jede Medaille mit der Aufschrift „Paris 1900" für eine Auszeichnung der officiellen Ausstellung. Eine weitere Frage ist es, ob die für rein persönliche Verdienste dem Chef verliehenen Orden auch auf den geschäftlichen Ankündigungen prangen dürfen, ob ein Geschäftsmann, der von der Behörde eine Konzession erhalten hat, sich auch schon ein „kaiserlich königlich konzessionierter" Geschäftsmann nennen darf und dergleichen mehr.

In der Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes sind, wie eingangs erwähnt, die einzelnen Staaten verschiedene Wege gegangen.

In Frankreich und den Nachbarländern wurde eine ganz einfache und allgemein gehaltene Bestimmung des Code civil durch die Rechtsprechung in einer den Bedürfnissen des Handelsverkehres Rechnung tragenden Weise zu einem ausreichenden Schutze gegen die concurrence déloyale ausgebaut. Diese Bestimmung (Artikel 1382—1384) besagt im wesentlichen, daß jede Handlung, Unterlassung oder Unvorsichtigkeit eines Menschen, die einem anderen Schaden verursacht, denjenigen, durch dessen Schuld der Schade entstanden ist, zum Schadenersatz verpflichtet, und zwar auch dann, wenn der Schaden von anderen Personen, für welche er zu haften hat, oder von Sachen, die in seiner Obhut stehen, verursacht worden ist. Die Specialgesetzgebung hat sich mit der concurrence déloyale deshalb wenig befaßt. Einen Schutz des Namens und der Firma auf Fabrikationserzeugnissen gewährt das Gesetz vom 28. Juli 1824, ebenso kehrt es sich — im Verein mit dem Markenschutzgesetze vom 23. Juni 1857 — gegen die falschen Herkunftsbezeichnungen. Falsche Angaben über die Beschaffenheit der Ware sind nach dem Strafgesetze verpönt. Ein besonderes Gesetz wurde am 30. April 1886 gegen die Anmaßung von Medaillen und gewerblichen Auszeichnungen erlassen. Nach § 1 dieses Gesetzes ist der Gebrauch von irgend welchen, sei es in Frankreich, sei es im Auslande, auf Ausstellungen oder Konkurrenzen zuerkannten Medaillen, Diplomen, Erwähnungen, Anerkennungen oder ehrenvollen Auszeichnungen nur denjenigen gestattet, welche dieselben persönlich empfangen haben, und demjenigen Handelshaus, welchem dieselben zuerkannt wurden. Jeder Mißbrauch wird bestraft.

In Italien hat Artikel 1151 des bürgerlichen Gesetzbuches eine ähnliche Bedeutung in der Frage des unlauteren Wettbewerbes erhalten, wie der Code civil in Frankreich. Namen, Firma und besondere Geschäftsbezeichnung schützt das Markenschutzgesetz vom 30. August 1868. Die falschen Herkunftsbezeichnungen und die Anmaßung gewerblicher Auszeichnungen ahndet das Strafgesetz.

In Belgien werden ausschließlich der Code civil (Artikel 1382) und der Code pénal (Artikel 498) auf einzelne Fälle des unlauteren Wettbewerbes angewendet.

Eine eigenartige Regelung hat Portugal gefunden. Dort schützt das Markenschutzgesetz vom 15. Dezember 1894 Namen, Firma und Geschäftsbezeichnung, aber nur, wenn der Gewerbetreibende oder Kaufmann (Inländer oder Ausländer) dieselbe eintragen läßt. Nach Artikel 201 dieses Gesetzes werden sodann folgende Fälle des unlauteren Wettbewerbes für strafbar erklärt: 1. diejenigen, in welchen

falsche Angaben über die Herkunft gemacht werden; 2. diejenigen, in welchen der Gewerbetreibende oder Kaufmann solche Schilder gebraucht, die Front seines Geschäftslokales so bemalt, oder dasselbe so anlegt oder verlegt, daß dadurch Verwechselungen mit einem anderen nebenan oder sehr nahe gelegenen Geschäfte herbeigeführt werden; 3. diejenigen, in welchen der Gewerbetreibende oder Kaufmann seine Produkte einem anderen als dem wirklichen Fabrikanten zuschreibt, ohne dazu ermächtigt zu sein; 4. diejenigen, in welchen der Gewerbetreibende oder Kaufmann vorgiebt, seine Produkte im Auslande deponiert oder registriert zu haben, ohne daß es sich so verhält; 5. diejenigen, in welchen der Fabrikant erklärt: „hergestellt nach der Formel oder nach dem Verfahren der Fabrik von . . .“ oder etwas ähnliches, wenn er ein die Gewährung der Ermächtigung dazu nachweisendes Dokument nicht beibringen kann, oder wenn die Formel oder das Verfahren nicht öffentlich bekannt ist; 6. diejenigen, in welchen der Gewerbetreibende oder Kaufmann, um seine Erzeugnisse anzupreisen, auf irgend welche Art und Weise den Namen, die Marke oder das Geschäft eines anderen Gewerbetreibenden oder Kaufmanns anzieht, der gleichartige Erzeugnisse erzeugt, bezw. damit Handel treibt; 7. diejenigen, in welchen der Gewerbetreibende durch Bestechung, Aushorchung oder Kauf von Angestellten oder Arbeitern, oder auf irgend welche andere verbrecherische Weise die Enthüllung eines Fabriksgeheimnisses erreicht und dasselbe ausnutzt; 8. diejenigen, in welchen die Marke eines bestimmten Gegenstandes unsichtbar gemacht oder durch eine andere Marke ersetzt wird. Glücklich kann diese, an konkreten Fällen klebende Specifizierung nicht genannt werden.

In der Schweiz wird der Handelsname nur als Warenzeichen geschützt. Genaue Bestimmungen gegen die falschen Herkunftsbezeichnungen und gegen falsche Angaben über gewerbliche Auszeichnungen trifft das Markenschutzgesetz vom 29. Oktober 1894. Die übrigen Fälle des unlauteren Wettbewerbes können nur civilrechtlich verfolgt werden.

Die englische Gesetzgebung hat sich gegen einzelne Erscheinungen des unlauteren Wettbewerbes durch eine bemerkenswerte Ausdehnung des Geltungsgebietes der Merchandise Marks Act von 1887 geholfen. Dieses Gesetz enthält nämlich nicht bloß die Vorschriften über Inhalt und Schutz des Rechtes an den eingetragenen Handelsmarken, sondern verbietet den Gebrauch falscher Handelsnamen und falscher Handelsbezeichnungen an und für sich. Unter Handelsbezeichnungen werden dabei verstanden mittelbare oder unmittelbare

Angaben über a) Anzahl, Menge, Maß, Gehalt oder Gewicht der Waren, b) Ort und Land, wo die Waren produziert oder verfertigt worden sind, c) Art der Fabrikation oder Gewinnung der Waren, d) Stoff, aus welchem die Waren bestehen, und e) etwaige Patente oder Privilegien, welche der Ware zukommen. Eine sehr rigorose Anwendung haben diese Vorschriften im Verkehre mit dem Auslande erhalten. Nach s. XVI der Merchandise Marks Act verfallen nicht bloß die mit falschen Marken, sondern auch die mit falschen Handelsbezeichnungen versehenen Waren bei der Einfuhr aus dem Auslande der Beschlagnahme, eine Bestimmung, die insbesondere dahin ausgelegt wurde, daß alle fremden Waren bei der Einfuhr nach England die richtige Angabe des Ursprungslandes enthalten müssen („made in Germany"). Sonstige Fälle des unlauteren Wettbewerbes, welche nicht unter die Merchandise Marks Act fallen, bekämpft die Rechtsprechung auf Grund des common law. Ein Gesetz vom Jahre 1863 schützt die auf gewerblichen Ausstellungen erworbenen Medaillen.

Die Vereinigten Staaten von Amerika haben die praktisch bedeutendste Bestimmung der englischen Merchandise Marks Act in das Zollgesetz vom 24. Juli 1897 aufgenommen. Nach s. 8 dieses Gesetzes müssen die importierten Waren, welche üblicherweise mit Marken, Stempeln, Etiketten u. dergl. versehen werden, sowie die Umhüllungen solcher Waren in englischer Sprache deutlich das Ursprungsland und die Quantität ersichtlich machen; wenn diese Angaben fehlen oder die Angaben über die Quantität falsch sind, werden die Waren zur Einfuhr nicht zugelassen. Im übrigen bestehen keinerlei Gesetze gegen den unlauteren Wettbewerb.

Deutschland und Österreich haben, obzwar ihr bürgerliches Gesetzbuch eine dem französischen code civil analoge Bestimmung enthält, damit gegen den unlauteren Wettbewerb doch nichts ausrichten können, weil die an das beschwerliche formale Beweisverfahren gefesselte und auch durch die neue Civilprozeßordnung nicht recht flügge gewordene Rechtsprechung in dieser Richtung vollständig versagte. Deutschland ist nun daran gegangen, gewisse im Handelsverkehre besonders fühlbare Äußerungen des unlauteren Wettbewerbes zusammenzufassen und ein Specialgesetz auszuarbeiten. Daß sich eine derartige, auf momentanen Gestaltungen des Verkehrslebens aufgebaute Specialgesetzgebung notwendigerweise immer mehr erweitern muß, liegt in der Natur der Sache. Das deutsche Gesetz vom 27. Mai 1896 enthält Bestimmungen: 1. gegen Ausschreitungen im Reklamewesen (§ 1—4), 2. gegen Quantitätsverschleierungen (§ 5), 3. gegen

unwahre, dem Absatze oder Kredite von Erwerbsgenossen nachteilige Behauptungen (§ 6 und 7), 4. gegen die auf Täuschung berechnete Benutzung von Namen oder Firmen (§ 8) und 5. gegen den Verrat von Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen (§ 9 und 10). Als Ausschreitungen der Reklame werden Angaben angesehen, welche unrichtig und thatsächlicher Art sind, also nicht bloß ein subjektives Urteil enthalten, welche ferner geeignet sind, das Publikum irrezuführen, und welche in öffentlichen Bekanntmachungen oder Mitteilungen erfolgen, die für einen größeren Kreis von Personen bestimmt sind; die Angaben müssen sich selbstverständlich auf geschäftliche Verhältnisse beziehen (Beschaffenheit, Herstellungsart, Preisbemessung, Bezugsquelle u. s. w.). Zum Schutze gegen Quantitätsverkürzungen wird durch das Gesetz der Bundesrat zu der Festsetzung ermächtigt, daß bestimmte Waren im Detailhandel nur in vorgeschriebenen Einheiten der Zahl, der Länge und des Gewichtes oder mit einer derartigen auf der Ware selbst oder ihrer Aufmachung anzubringenden Angabe gewerbsmäßig verkauft oder feilgehalten werden dürfen. Für den Einzelverkehr mit Bier in Flaschen oder Krügen kann die Angabe des Inhaltes unter Festsetzung angemessener Fehlergrenzen vorgeschrieben werden; die Fehlergrenzen wurden deshalb zugelassen, weil die Bierflaschen infolge ihrer billigen Erzeugung sehr ungleichartig ausfallen und eine Verteuerung des Flaschenbieres leicht dem Branntweingenuß Vorschub leisten könnte. Die Herabsetzung der Persönlichkeit des Konkurrenten oder seines Geschäftsbetriebes wird nach dem Gesetze civil- und strafrechtlich verfolgt. Es müssen jedoch Behauptungen thatsächlicher Art sein, also nicht bloße subjektive Urteile, sie müssen das Erwerbsgeschäft eines anderen, den Inhaber oder Leiter, die Waren oder gewerblichen Leistungen betreffen, sie müssen geeignet sein, den Betrieb oder den Kredit zu schädigen und müssen zum Zwecke des unlauteren Wettbewerbes erfolgen, also nicht bloß „in täuschender Absicht". Um die kaufmännische Auskunftserteilung zu schonen, werden diese gesetzlichen Bestimmungen nicht in Anwendung gebracht, wenn der Mitteilende oder der Empfänger der Mitteilung an ihr ein berechtigtes Interesse hat. Das Gesetz schützt weiters Namen, Firma und besondere Bezeichnung eines Erwerbsgeschäftes, eines gewerblichen Unternehmens oder einer Druckschrift, wenn dieselben zu Zwecken des unlauteren Wettbewerbes gebraucht werden, um eine Verwechselung mit einem anderen Unternehmen herbeizuführen. Bestraft wird schließlich der Verrat von Geschäfts- oder Betriebsgeheimnissen durch Angestellte, Arbeiter oder Lehrlinge,

jedoch nur während der Dauer des Dienstverhältnisses, ebenso die Verleitung hierzu. Gleiche Strafe trifft aber auch denjenigen, welcher Mitteilungen, die er auf solche Weise oder durch eine gegen das Gesetz oder die guten Sitten verstoßende eigene Handlung erlangt hat, zu Zwecken des Wettbewerbes unbefugt verwertet oder an andere mitteilt.

In Österreich werden Name, Firma, Wappen und Etablissementsbezeichnung gegen Mißbrauch durch die Gewerbeordnung vom Jahre 1883 und das Markenschutzgesetz vom 6. Januar 1890 mit der Novelle vom 30. Juli 1895 geschützt. Im übrigen scheint Österreich zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes den Weg der Specialgesetzgebung betreten zu wollen. So ist am 16. Januar 1895 ein Gesetz betreffend die Regelung der Ausverkäufe erlassen worden. Während das deutsche Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb jeden Ausverkauf zuläßt und nur verlangt, daß die Angabe der Wahrheit entspreche, daß also das unter den Ausverkauf fallende Warenlager nicht ergänzt wird, macht das österreichische Gesetz die Veranstaltung eines angekündigten öffentlichen Ausverkaufes von der vorgängigen Bewilligung der Gewerbebehörde abhängig. Das diesbezügliche schriftliche Gesuch muß folgende Angaben enthalten: 1. die Bezeichnung der zu veräußernden Waren nach Menge und Beschaffenheit, 2. die genaue Angabe des Standortes des Ausverkaufes, 3. die Dauer der Zeit, während welcher der Ausverkauf stattfinden soll, 4. die Personen, in deren Eigentum sich die zu veräußernden Waren oder anderen beweglichen Sachen befinden; ferner die Personen, durch welche der Ausverkauf bewerkstelligt werden soll (z. B. der Gewerbsinhaber, dessen Bedienstete, ein Geschäftsführer u. dergl.), 5. die Gründe, aus welchen der Ausverkauf stattfinden soll, wie: Ableben des Geschäftsinhabers, Aufhören des Gewerbsbetriebes, Übergang des Geschäftes an einen neuen Besitzer, Übersiedelung des Geschäftes, Elementarereignisse u. dergl. Die Erteilung der Bewilligung ist dem freien Ermessen der Behörde vorbehalten, welche auch berechtigt ist, in dem Verkaufslokale Revisionen vornehmen zu lassen. Durch einen späteren Erlaß des Handelsministeriums vom 15. Februar 1895 werden die Ausverkäufe definiert als Warenverkäufe, bei welchen die betreffenden Personen ihr ganzes Warenlager unter vollständiger Auflösung oder Verminderung des Geschäftes hintangeben. Dagegen findet das Gesetz keine Anwendung auf die von stabilen Geschäftsunternehmungen mit Waren, welche einer Entwertung infolge von physischem Verderben oder von Änderungen in der Konjunktur (Mode) unterliegen, ver-

anstaltete Warenverkäufe, sofern dieselben nicht als öffentliche Ausverkäufe angekündigt werden und durch dieselben nicht fälschlich der Schein erweckt wird, als ob es sich um die Räumung eines ganzen Warenlagers handle. Das Gesetz hat, wie von Theoretikern und Praktikern richtig vorausgesehen wurde, den gewünschten Erfolg nicht gezeitigt. Das Wort „Ausverkauf" wird zwar gemieden, aber nur durch andere ersetzt, wie Occasion, Weihnachtsoccasion, Partiewarenverkauf u. s. w. Wird aber ein Ausverkauf bewilligt, dann erhält er ein besonderes Lüstre dadurch, daß über dem Laden die Worte prangen: k. k. behördlich bewilligter Ausverkauf. Über die behördlich bewilligten Ausverkäufe veröffentlicht das österreichische Handelsministerium eine Statistik. Danach betrug die Gesamtzahl der im Jahre 1898 vorgekommenen Verkaufsansuchen 462, wovon 343 bewilligt und 119 nicht bewilligt wurden (gegen 417, und zwar 302 bewilligte und 115 nichtbewilligte im Vorjahre). Als Gründe für die Ausverkaufsansuchen wurden geltend gemacht: Aufhören des Gewerbebetriebes in 276 Fällen gegen 265 solche Fälle im Vorjahre; Übersiedelung des Geschäftes in 109 Fällen gegen 81 solche Fälle im Vorjahre; schlechter Geschäftsgang in 12 Fällen gegen 17 derartige Fälle im Vorjahre; Übergang des Geschäftes an einen anderen Besitzer in 5 Fällen gegen 13 gleichartige Fälle im Vorjahre; Ableben des Geschäftsinhabers in 5 Fällen gegen 10 solche Fälle im Vorjahre. Sonstige Gründe in 55 Fällen gegen 31 Fälle im Vorjahre. In vier von den letzteren Fällen erhellen die Gründe für die Ausverkaufsansuchen nicht. Die bewilligte Ausverkaufsdauer betrug im Jahre 1898 (1897) bis zu 14 Tagen in 7 (10) Fällen, bis zu 1 Monat in 41 (36) Fällen, bis zu 3 Monaten in 276 (235) Fällen, über 3 Monate in 19 (21) Fällen, und zwar $3^1/_4$ Monate in 2, 4 Monate in 6, 6 Monate in 9 Fällen und $5^1/_2$, bezw. 12 Monate in je einem Falle.

Im Jahre 1895 brachte die Regierung eine Gesetzesvorlage ein, womit Bestimmungen für den Schutz gegen Übervorteilungen in Bezug auf Quantität und Qualität im Warenverkehre erlassen werden sollten; die legislative Behandlung desselben ist jedoch trotz der principiellen Zustimmung des Parlamentes nicht perfekt geworden.

Neuestens hat die ungarische Regierung ein Specialgesetz über den unlauteren Wettbewerb nach deutschem Muster geschaffen, doch befindet sich dasselbe noch im Stadium des Entwurfes. § 1 verbietet die Ausschreitungen der Reklame, indem niemand in seinen öffentlichen Mitteilungen eine auf seine Geschäftsverhältnisse, namentlich auf die

Qualität der Arbeit oder der Ware, die Quantität, die Herstellungsweise, den Preis, die Beschaffungsquelle, auf Auszeichnungen, auf die Art und Weise, die Ursache oder den Zweck des Verkaufes bezügliche Angabe oder Figur gebrauchen darf, welche der Wahrheit nicht entspricht und zur Irreführung des Publikums geeignet ist. § 2 wendet sich gegen die auf „Winkelausstellungen" erhaltenen Auszeichnungen, welche nur mit Erlaubnis des Handelsministers gebraucht werden dürfen. §§ 3 und 4 betreffen die Herkunftsbezeichnung. Hierher gehört nach dem Entwurfe auch der Fall, wenn eine fremde Ware im allgemeinen als vaterländisches Produkt bezeichnet wird. §§ 5 bis 8 bekämpfen die Handlungen, welche eine Verwechselung mit einem anderen Erwerbsgeschäfte herbeiführen oder die Person des Konkurrenten oder dessen Waren herabsetzen sollen. Die Ausnahme für die kaufmännischen Auskünfte wurde abweichend vom deutschen Gesetze in folgender Weise konstruiert: „Ausgenommen wird eine solche bona fide erfolgende vertrauliche Mitteilung, welche über die geschäftlichen oder Vermögensverhältnisse des Produzenten, Industriellen oder Kaufmannes, oder über die Anstellungsverhältnisse der Angestellten aus berechtigtem Interesse geschieht." § 9 enthält die Strafbestimmungen, welche etwas milder sind als im deutschen Gesetze. Das Klagerecht wird auch jenen Vereinen und Körperschaften eingeräumt, welche berufen sind, die Interessen der Industrie und des Handels zu fördern. §§ 10 und 11 schützen die Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse.

Litteratur: R. Alexander-Katz, Die unredliche Konkurrenz. Berlin 1892. — G. Mittler, Illoyale Konkurrenz und Markenschutz. Wien 1897.

V. Die Handelsgesellschaften.

1. Die Handelskompagnien.

Den ersten Ansporn erfuhr der Associationsgeist auf dem Gebiete des Handelsverkehres durch die mächtige Belebung, welche das Zeitalter der Entdeckungen auf den überseeischen Verkehr des 16. und 17. Jahrhunderts ausgeübt hatte. Die geeignete Form hierfür war die Handelskompagnie. Sie entstand aus der alten Rhederei-Genossenschaft, in welcher sich Rheder und Kaufleute vereinigten, um ein oder mehrere Schiffe zu einer größeren Handelsunternehmung auszurüsten und nach Abschluß derselben den daraus resultierenden Gewinn unter den Teilnehmern zu repartieren.

Die Handelskompagnie erhob sich über diese Anfänge zunächst dadurch, daß sie nicht bloß für eine einzelne Unternehmung, sondern für einen durch eine Reihe von Jahren dauernden Handelsbetrieb berechnet war. Weiters wurde die Kapitalsbeteiligung auf eine viel breitere Basis gestellt. Die Subskription wurde den Kaufleuten des ganzen Landes geöffnet, um das Unternehmen in seinem Charakter als ein nationales in Scene setzen zu können. Die Anteile (Aktien) waren ursprünglich nicht gleich, sondern die Zeichnung konnte sich auf einen beliebigen Betrag erstrecken. Die Veräußerung des Anteils geschah durch Umschreibung in den Büchern der Gesellschaft. Erst später wurde der leichteren Übertragbarkeit wegen das Kapital in eindeitliche Abschnitte geteilt.

Ihre besondere wirtschaftliche Kraft leiteten die Handelskompagnien daraus ab, daß ihnen von Seite des Staates das Handelsmonopol mit bestimmten Ländern durch eigenes Privilegium übertragen wurde. In dem damaligen Stadium der Handelsentwicklung bot dieses System auch für die Allgemeinheit unleugbare Vorteile.

Die Konkurrenz der einzelnen Kaufleute hätte zu einer Zersplitterung der Kräfte geführt, während es auf diese Weise möglich wurde, das Kapital und den Unternehmungsgeist auf einen Punkt zu konzentrieren, die unvermeidlichen Verluste, welche den Einzelnen erdrücken würden, abzuschwächen und größere Investitionen vorzunehmen, deren Ertrag erst nach Ablauf eines längeren Zeitabschnittes zu gewärtigen war. Dies war umso notwendiger, als in den überseeischen Gebieten, welche dem fremden Einfluß geöffnet worden waren, unter den einzelnen Nationen ein lebhafter Wettbewerb entstand, aus welchem nur der stärkere Konkurrent siegreich hervorgehen konnte.

Aber auch der Staat benutzte die Handelskompagnien als das wichtigste Mittel zur Kolonisation, zu der er allein häufig genug weder Geld noch Macht besaß. Ein officielles Vorgehen einer Regierung hätte auch sehr leicht zu allerlei Differenzen mit fremden Mächten führen können. Die Maßnahmen einer Privatgesellschaft waren dagegen für die Regierung nicht bindend; es stand ihr jederzeit frei, die Gesellschaft zu desavouiren. Und doch war die Aussicht vorhanden, daß dann, wenn die Gesellschaft die erste Pionierarbeit geleistet haben würde, dem Staate ein wertvoller Kolonialbesitz zuwächst. Zu diesem Zwecke wurden den Handelskompagnien einzelne sehr wichtige staatliche Hoheitsrechte übertragen. Sie durften mit fremden Fürsten Verträge schließen, sie erhielten die Ausübung der Gerichtsbarkeit in den fremden Gebieten, das Recht zur Erhebung von Zöllen u. s. w.

Die Institution hat sich, trotz eines neuerlichen Versuches in letzter Zeit, nicht erhalten können. Zunächst wohl deshalb, weil die Ursachen in Wegfall gekommen sind, die seinerzeit ihre Entstehung herbeigeführt haben. Der Wettstreit um fremde Kolonien hat nach der fast vollzogenen Teilung der Erde viel geringere Dimensionen angenommen, dagegen mußte das Bestehen der privilegierten Gesellschaften einer größeren Teilnahme der nationalen Kaufmannschaft an dem Welthandel nur hinderlich sein. Ferner hat das Monopol fast überall die Folge gehabt, daß die Gesellschaften durch die Indolenz und Verknöcherung der Verwaltung in sich selbst zerfallen sind.

Die wichtigsten Vorbilder für diese Handelskompagnien finden wir in den Niederlanden. Aus verschiedenen kleineren Gesellschaften entstand die holländisch-ostindische Kompagnie, welcher durch Privilegium vom 20. März 1602 das ausschließliche Recht des Handels mit Indien auf 21 Jahre übertragen wurde. Das Kapital betrug

6½ Mill. Gulden, von welchem die Amsterdamer Kaufleute allein die Hälfte subskribiert hatten. Im Jahre 1602 segelten 14 Schiffe nach Indien. An den verschiedenen Handelsplätzen Ostasiens wurden Faktoreien errichtet, ein Centrum des kommerziellen Verkehres wurde durch die Gründung von Batavia an der Nordküste von Java geschaffen. Der Handel gestaltete sich anfangs außerordentlich gewinnbringend. Große Mengen von Gewürzen, Seide, Baumwolle, Metallen und Edelsteinen aller Art wurden nach Holland gebracht und dort in öffentlichen Auktionen verkauft. Arge Mißstände in der Verwaltung und Streitigkeiten mit den indischen Fürsten führten später den Niedergang herbei; die Gewinne verschwanden, dagegen wuchs die Schuldenlast. Ende des 18. Jahrhunderts beendete die Gesellschaft ihr Dasein.

Was diese Kompagnie für den Osten war, sollte die holländisch-westindische Kompagnie für den Westen sein. Sie wurde am 3. Juni 1621 begründet und erhielt auf 24 Jahre das ausschließliche Recht des Handels und der Schiffahrt nach der westafrikanischen Küste, nach der amerikanischen Küste und den Inseln des großen Oceans. Ihr hauptsächlichstes Werk war die Schaffung eines großen holländischen Kolonialreiches in Südamerika. Der Verfall trat jedoch sehr bald ein. Schon im Jahre 1654 wurde sie von den Portugiesen aus Südamerika vollständig verdrängt, und auch die Besitzungen in Nordamerika gingen allmählich verloren. Im Jahre 1674 wurde endlich die Kompagnie aufgelöst. Aus den Teilhabern und Gläubigern derselben bildete sich eine kleine Gesellschaft, welche den Handel mit Westafrika betrieb.

In England entstanden zunächst gildenartige Gesellschaften, welche ebenfalls ein Handelsmonopol erhielten, jedoch nur aus Mitgliedern bestanden, von denen jedes auf eigene Rechnung und Gefahr operierte. Die bedeutendste dieser Gesellschaften war die Gilde der „Merchant adventurers", welche ihren Handel zunächst auf Holland beschränkte, ihr Thätigkeitsfeld jedoch später erweiterte. Im Gegensatz zu diesen regulierten Gesellschaften (regulated companies) vereinigten die späteren Handelskompagnien (joint stock companies) die Kapitalien der Mitglieder zu einem einzigen großen Unternehmen, dessen Gewinn und Verlust pro rata parte auf die Teilhaber umgelegt wurde. Die größte dieser Organisationen war die East India Company, welche durch Charter vom 31. Dezember 1600 auf fünfzehn Jahre das ausschließliche Recht auf Handel und Kolonisation in den Ländern östlich vom Kap der guten Hoffnung erhielt. Die

ersten beiden Fahrten, welche nach Sumatra und Java unternommen wurden, brachten den Gesellschaften eine Dividende von 95 Prozent. Später faßte die Kompagnie in Indien festen Fuß und erweiterte trotz heftiger Kämpfe mit Holländern und Portugiesen und trotz des Neides, den sie im eigenen Lande erregte, stetig ihre Macht. Eine neue Charter vom 3. April 1661 gab ihr das Recht, Land zu erwerben und unter der Krone Englands alle Hoheitsrechte darin auszuüben; sie konnte mit nichtchristlichen Herrschern Kriege führen und Frieden schließen, sowie über die eigenen Beamten und Offiziere in den überseeischen Besitzungen die Gerichtsbarkeit ausüben. Der Wert der Einfuhr aus Indien erreichte im Jahre 1683 die Höhe von 300 000 Pfund. Die heftige Agitation zu Gunsten der Freiheit des Handels nach Ostindien führte im Jahre 1694 zu einer vorübergehenden Beseitigung des Monopols und Gründung einer Konkurrenzgesellschaft, doch schon im Jahre 1708 kam eine Fusion zu stande und eine Erneuerung des Privilegiums. Das Kapital wurde auf 1 200 000 Pfund festgesetzt. Nun nahm die Machtentwicklung der Gesellschaft einen außerordentlichen Anlauf. Doch schlichen sich auch hier Mißbräuche in die Verwaltung ein, bis sich die Leitung genötigt sah, beim englischen Parlamente um ein Darlehen von $1^1/_2$ Mill. Pfund anzusuchen. Dies war der Anlaß, durch eine Bill vom Jahre 1773 die Verhältnisse der Gesellschaft gesetzlich zu regeln und der Krone und dem Parlament eine weitgehende Ingerenz auf die Zusammensetzung und Geschäftsgebarung des Direktoriums zu sichern. Die Mißstände wurden aber dadurch nicht behoben und die finanzielle Lage der Gesellschaft verschlechterte sich zusehends. Während zu Anfang des 18. Jahrhunderts Gewinne bis zu 100 Prozent und mehr erzielt wurden, mußten sich die Teilhaber im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts mit Dividenden von 5 bis höchstens 10 Prozent begnügen. Im Jahre 1834 wurde das Handelsmonopol und im Jahre 1858 die Kompagnie selbst aufgehoben, worauf ihr ungeheuerer Länderbesitz von der englischen Krone übernommen wurde.

Derartige Charters wurden seitens der englischen Regierung Ende des 16., namentlich aber im 17. Jahrhundert auch an Gesellschaften verliehen, welche den Handel nach Afrika und Amerika betrieben; dieselben haben aber verhältnismäßig geringe Erfolge erzielt und sind zumeist schon nach kurzem Bestande zu Grunde gegangen. Ein lehrreiches Beispiel ist die Südseekompagnie, welche durch königlichen Freibrief vom 8. September 1711 den ausschließlichen Handel an der Ost- und Westküste Amerikas südlich vom Orinoko zugesprochen

erhielt. Das Kapital betrug schon im Jahre 1715 10 Mill. Pfund Sterling. Später übernahm die Gesellschaft mit Zustimmung des Parlaments alle Staatsschulden. Diese Engagements gingen jedoch weit über die vorhandenen Kräfte hinaus; zudem erfüllte sich die Hoffnung auf Erzielung großer Handelsgewinne in keiner Weise. Trotzdem hatte die Bevölkerung ein so blindes Vertrauen zu derartigen Unternehmungen, daß die Aktien bis zum Kurse von 1000 stiegen und eine Reihe von neuen schwindelhaften Unternehmungen (sogenannte Bubles) geschaffen wurden. Der Umsturz trat aber sehr rasch ein und im Jahre 1720 fielen die Aktien in einigen Tagen auf 175. Die Verluste waren enorm, Tausende von Existenzen wurden vernichtet. Die Gesellschaft wurde zwar noch gerettet und verlegte sich nun auf bloße Handelsunternehmungen, doch waren ihre Erfolge auch da nicht bedeutende. Im Jahre 1748 wurde sie aufgelöst. Besser bewährten sich zwei andere Gesellschaften, die Maryland-Company und die Hudsonsbay-Company.

In Frankreich favorisierte Richelieu die Gründung von Handelskompagnien. Eine derselben übernahm anfangs des 17. Jahrhunderts die Besiedelung Kanadas und betrieb den Pelzhandel daselbst, konnte sich jedoch auf die Dauer nicht halten. Andere Kompagnien widmeten sich der Kolonisierung der amerikanischen Inseln und der afrikanischen Westküste. In viel größerem Stile waren aber die beiden Handelsgesellschaften geplant, welche unter der Regierung Ludwig XIV. ins Leben gerufen wurden. Die eine wurde durch das Privilegium vom Jahre 1664 begründet, das ihr das Monopol für den Handel nach Ostindien und auf dem großen Ocean zusicherte. Das Kapital betrug 15 Mill. Livres, doch konnte dasselbe trotz des Hochdruckes, der von Seite der Regierung ausgeübt wurde, nicht zur Gänze aufgebracht werden. Die ersten Unternehmungen konzentrierten sich auf Madagaskar, die Erfolge blieben aber in sehr bescheidenen Grenzen. Im Jahre 1682 wurde der indische Handel freigegeben und im Jahre 1718 beendete die Gesellschaft ihr Dasein mit einem Deficit von 10 Mill. Livres. Die im selben Jahre privilegierte französisch-westindische Gesellschaft, welcher der ausschließliche Besitz der amerikanischen Kolonie und der afrikanischen Westküste auf 40 Jahre übertragen wurde, konnte, trotzdem ihr beträchtliche Prämien für den Export und Import der Waren gezahlt wurden, noch weniger prosperieren. Nach 10jährigem Bestande mußte sie mit einem bedeutenden Verluste liquidieren. Auch die übrigen kleineren Gesellschaften, welche für den Handel nach Senegal, Akadien, China,

Kanada u. s. w. privilegiert wurden, erfüllten die gehegten Erwartungen nicht, weil zu den Übelständen, die sich auch in den holländischen und englischen Kompagnien einnisteten, die Schwäche des Kapitals hinzutrat, welche die Franzosen gegenüber den anderen Rivalen in Nachteil versetzte.

Unter den heutigen Verhältnissen sind Handelskompagnien mit jenen ausgedehnten Vorrechten, welche sie ehedem besaßen, aus Gründen des Völkerrechtes und der internationalen Handelspolitik nicht mehr denkbar. Dennoch hat man in neuester Zeit in einzelnen Staaten daran gedacht, größere Handels- und Kolonisations-Unternehmungen rein privater Natur ins Leben zu rufen und dieselben mit gewissen einzelnen Begünstigungen und Vorrechten auszustatten. Im Jahre 1881 hat die englische Regierung der North Borneo Company eine Royal Charter verliehen, welche derselben das Recht gab, in dem von den eingeborenen Fürsten erworbenen Gebieten die Herrschaft auszuüben, die Zölle einzuheben und die Gerichtsbarkeit nach englischem Recht zu handhaben. Nur hinsichtlich der Beziehungen des Kolonialgebietes zum Auslande behielt sich die englische Regierung das Aufsichtsrecht vor. Nach diesem Muster entstanden später noch die Niger Company, die Imperial British South Africa Company und die Imperial British East Africa Company. Die letzteren haben der Regierung jedoch viele Verlegenheiten bereitet und ihre Charters zum Teil bereits verloren. In Deutschland wurde die Idee durch den Fürsten Bismarck aufgegriffen, welcher der ostafrikanischen Gesellschaft und der Neu-Guinea-Kompagnie ähnliche Schutzbriefe verschaffte. Diese Gesellschaften haben jedoch auf ihre Hoheitsrechte bald verzichtet und sind reine Handelsunternehmungen geworden.

Litteratur: P. Bonassieux, Les grandes compagnies de commerce. Paris 1892. – E. Carton de Wiart, Les grandes compagnies coloniales anglaises du XIXe siècle. Paris 1899. — Ch. Montagne, Histoire de la compagnie des Indes. Paris 1899. — G. Cawston and A. H. Keane, The early chartered companies. London 1896.

2. Die neueren Handelsgesellschaften.

Handelsgesellschaften sind Vereinigungen von Personen zum Betriebe von Handelsgeschäften. Diese Erklärung entspricht sowohl der juristischen als auch der wirtschaftlichen Auffassung, ein Unterschied ergiebt sich nur daraus, daß sich der juristische und wirtschaftliche

Begriff der Handelsgeschäfte nicht deckt. Die Rechtswissenschaft entnimmt ihre Begriffsbestimmung dem Gesetz, dem Handelsgesetzbuch, und versteht deshalb unter Handelsgeschäften nicht bloß den Einkauf und Wiederverkauf der Waren ohne weitere Verarbeitung oder Bearbeitung, sondern auch die handwerks- oder fabrikmäßige Verarbeitung von Waren, Geld-, Versicherungs-, Frachtgeschäfte u. s. w. Vom wirtschaftlichen Standpunkt läßt sich der Begriff der Handelsgeschäfte entsprechend den Erläuterungen, die wir in der Einleitung über den Handel gegeben haben, verschieden ausdehnen. In diesem Werke betrachten wir im wesentlichen nur den Warenhandel, also nur solche Geschäfte, welche auf die Anschaffung und Weiterveräußerung der Waren ohne bemerkenswerte Umgestaltung derselben abzielen. Unsere Betrachtung nimmt also nur ein Segment heraus aus jenem großen Kreise von Geschäftsarten, welche juristisch unter dem Namen der Handelsgeschäfte bekannt sind.

Diese Beschränkung rechtfertigt sich nicht bloß durch den Rahmen des Buches, sondern auch durch gewisse Eigentümlichkeiten, welche in der Anwendung der Gesellschaftsform auf den Warenhandel liegen. Zwei Momente sind es, welche den wirtschaftlichen Charakter der Handelsgesellschaften bestimmen: die Vereinigung persönlicher Arbeit und die Zusammenlegung von Kapital. Aus der verschiedenartigen Kombination dieser Grundlagen entstehen die einzelnen Formen der Handelsgesellschaften. Als Typen treten uns die offene Handelsgesellschaft und die Aktiengesellschaft entgegen. Bei der ersteren tritt die persönliche Thätigkeit der Gesellschafter in den Vordergrund, bei der Aktiengesellschaft aber verschwindet sie fast vollständig zu Gunsten der werbenden Kraft des Kapitals. Eine Mischform ist die Kommanditgesellschaft, indem sie die Gesellschafter in zwei Gruppen teilt, von denen die eine persönlich thätig, die andere nur mit Kapital beteiligt ist. Damit ist freilich die Reihe der möglichen Gesellschaftsformen keineswegs erschöpft. Nicht zu den eigentlichen Handelsgesellschaften werden gezählt die stille Gesellschaft, welche entsteht, wenn sich jemand an dem Betriebe des Handelsgewerbes eines anderen mit einer Vermögenseinlage gegen Anteil an Gewinn und Verlust beteiligt, und die Vereinigung zu einzelnen Handelsgeschäften für gemeinschaftliche Rechnung.

Die persönliche Beteiligung ist auch entscheidend für ein juristisch wichtiges Moment, nämlich für die Haftbarkeit. Wo die Gesellschafter ihre volle Persönlichkeit einsetzen, wird man geneigt sein, die Haftung viel weiter zu ziehen als dort, wo sich die Teilnahme auf

eine bloße Kapitalseinlage beschränkt. Der offene Gesellschafter haftet für alle Schulden der Gesellschaft mit seinem ganzen Vermögen, der Aktionär dagegen kann zu einer über seine Kapitalseinlage hinausgehenden Haftung nicht herangezogen werden. Der größeren Pflicht entspricht aber auch ein größerer geschäftlicher Vorteil, indem der Kredit bei unbeschränkter Haftbarkeit ein verhältnismäßig ausgiebigerer ist. Die Aktiengesellschaft gleicht die Nachteile der beschränkten Haftbarkeit durch die Festsetzung eines höheren Kapitals aus.

Wir werden sehen, daß sich die verschiedenen Gesellschaftsformen nicht in derselben Weise für den Warenhandel eignen, wie für andere Unternehmungen, namentlich solche der Produktion. Der Grund hiervon liegt in der verschiedenen Rolle, welche das Kapital in diesen Unternehmungen spielt. Das Anlagekapital, welches dauernd investiert werden muß, um eine Unternehmung ins Leben zu rufen und im Betriebe zu erhalten, ist nämlich im Verhältnis zum Umsatze im Warenhandel ein ungleich größeres als beispielsweise im Bergbau, in der Industrie, im Eisenbahn- und Schiffsverkehre. Eine Bergbaugesellschaft muß sich ein weites Terrain sichern, kostspielige Versuche und Sicherungen durchführen, Schachtanlagen bauen, eine Industriegesellschaft muß Fabriken errichten, oft hunderten von Arbeitern Unterkunft verschaffen, Patente kaufen u. s. w. Das alles bleibt dem Kaufmanne, der sich dem Warenhandel widmet, erspart. Zwar werden gewisse Manipulationen namentlich im Großbetriebe auch mit Maschinen, z. B. Krahnen, Warenaufzügen u. s. w. besorgt, es werden im Handel neuestens auch vielfach Motoren verwendet, der Kraftbedarf steht aber weit zurück hinter jenem, welchen die Industrie und selbst das Kleingewerbe erfordert. Die für das Komptoir und für den Warenverkauf benötigten Räumlichkeiten lassen sich leicht in Miethäusern unterbringen und erfordern selten größere Investitionen. Den Transport der Waren besorgen die Eisenbahnen und Schiffsgesellschaften, den Verkehr mit der Post, dem Telegraphen und Telephon vermittelt der Staat, ja selbst die Sorge für die Lagerung und Konservierung der Waren wird dem Kaufmann von selbständigen Unternehmungen abgenommen. Die Investitionen sind denn auch bei allen kaufmännischen Unternehmungen weitaus geringer. Borght hat unter diesem Gesichtspunkte die Ergebnisse der englischen Distributiv- und Produktivgenossenschaften verglichen; zu den ersten zählte er die Konsumvereine und die Handelsabteilungen der Großeinkaufsgenossenschaften, zu den letzteren die selbständigen Produktivgenossenschaften und die Produktionsabteilungen der Großeinkaufsgenossenschaften.

Die Distributivgenossenschaften verzeichneten im Jahre 1895 ein Gesamtkapital (inkl. Reservefonds) von 18,8 Millionen £, einen Umsatz von 47,8 und einen Nettogewinn von 5,2 Millionen £; die Produktivgenossenschaften wiesen im gleichen Jahre ein Kapital auf von 2,2 Millionen £, einen Umsatz von 4,1 Millionen £ und einen Nettogewinn von 0,2 Millionen £. Es stellt sich demnach das Verhältnis:

	bei den Distributiv-Genossenschaften	bei den Produktiv-Genossenschaften
Kapitalbedarf: Umsatz =	100: 254	100: 188
Kapitalbedarf: Nettogewinn =	100: 27,6	100: 8,2

Aus diesen Daten, wohl auch aus der Natur der Sache erklärt sich also die Thatsache, daß der Warenhandel sich nicht so sehr für umfangreiche Kapitalanlagen eignet wie manches andere Gebiet, dagegen umsomehr eine Domäne für die persönliche Bethätigung bildet.

Was nun die einzelnen Gesellschaftsformen betrifft, so ist die gewöhnliche und verbreitetste derselben die offene Handelsgesellschaft, nämlich eine Vereinigung von mehreren Personen zum Betriebe von Handelsgeschäften unter gemeinsamer Firma und solidarischer Haftung der Gesellschafter mit dem ganzen Vermögen. Ihre ursprüngliche Grundlage ist, wie dies die Entwicklung im Mittelalter beweist, die Familie. Der typische Fall war wohl der, daß mehrere Brüder nach dem Tode ihres Vaters das Geschäft gemeinsam fortführten. Anfangs wirtschafteten sie zusammen und bestritten auch die Kosten des Haushaltes gemeinsam. Als später der Geschäftsbetrieb vom Haushalte streng abgesondert wurde, entstand von selbst eine Handelsgesellschaft mit einem besonderen Gesellschaftsvermögen, die sich nach außen durch eine eigene Firma kennzeichnete und für die interne Gebarung (Art der Leitung, Zeit der Abrechnung und Gewinnverteilung u. s. w.) gewisse allgemeine Normen erheischte. Mit der Loslösung von der Familie erweiterte sich die Anwendbarkeit der Gesellschaftsform: nicht bloß die entfernteren Verwandten, sondern auch Fremde konnten sich auf dieser Basis zu gemeinsamem Geschäftsbetriebe zusammenfinden.

Ihre moderne Konstruktion hat die offene Handelsgesellschaft durch das Handelsrecht erhalten. Die für den betreffenden gemeinsamen Betrieb bestimmten oder durch denselben hervorgebrachten Vermögensrechte und Pflichten bilden einen Handlungsfond, welcher von dem Privatvermögen der einzelnen Gesellschafter getrennt verwaltet wird.

Bei dem Einzelkaufmann besteht zwar auch eine derartige Trennung, sie tritt aber nicht so scharf hervor. Den Gesellschaftsgläubigern haftet nicht bloß das Gesellschaftsvermögen, sondern auch das Privatvermögen der Gesellschafter, während umgekehrt die Privatgläubiger eines Gesellschafters das Gesellschaftsvermögen nicht in Anspruch nehmen können. Die Dotierung des Gesellschaftsfonds durch die einzelnen Teilnehmer, die sogenannte Einlage, kann nach Art und Größe sehr verschieden sein. Der Gesellschafter wird zwar Miteigentümer an dem Gesellschaftsvermögen, er kann aber über seinen Anteil nicht frei verfügen. Gewinn und Verlust aus dem Geschäfte werden den Anteilen entsprechend verteilt. Die Ermittelung des Gewinnes und Verlustes erfolgt nach Ablauf eines jeden Geschäftsjahres auf Grund der Bilanz. Die Gesellschafter sind zur Geschäftsführung sowohl berechtigt, als auch verpflichtet. Als Ausfluß dieser Bestimmung erscheint das sogenannte Konkurrenzverbot, welches den einzelnen Gesellschafter daran verhindert, weder in dem Handelszweige der Gesellschaft für eigene Rechnung oder für Rechnung Dritter Geschäfte zu machen oder an einer anderen gleichartigen Handelsgesellschaft als offener Gesellschafter teilzunehmen. Damit soll der Gefahr vorgebeugt werden, daß der Gesellschafter zum Schaden der Gesellschaft die durch sie gesammelten Kenntnisse oder in Erfahrung gebrachten Geschäftsgeheimnisse im eigenen Interesse oder zum Vorteile anderer verwertet. Die Auflösung der Gesellschaft erfolgt durch Übereinkunft, durch einseitige Kündigung eines Gesellschafters oder kraft Gesetzes durch Eröffnung des Konkurses über das Vermögen der Gesellschaft oder das Vermögen eines Gesellschafters, sowie durch den Tod eines Gesellschafters, wenn durch das Gesetz nichts anderes bestimmt ist. Mit der Auflösung hört zwar der Geschäftsbetrieb auf, aber noch nicht das Gesellschaftsverhältnis, welches bis zur Erfüllung aller Verbindlichkeiten und Aufteilung des Gesellschaftsvermögens fortbesteht (Liquidation).

Gegenüber der Einzelunternehmung bietet diese Gesellschaftsform gleich jeder anderen den Nachteil, daß die Einheitlichkeit der Leitung und damit auch die zur Ausnutzung günstiger Geschäftskonjunkturen nötige rasche Entschlossenheit und Beweglichkeit leidet, daß die Teilung der Verantwortlichkeit das Gefühl für dieselbe vermindert, daß mit einem Geschäftsvermögen weniger wirtschaftlich umgegangen wird, als mit einem Privatvermögen u. s. w. Der große Vorteil der Gesellschaft liegt aber darin, daß sie dem menschlichen Unternehmungsgeiste Gebiete öffnet, für welche die Arbeitskraft und das Kapital des

Einzelnen nicht ausreichen würden. Für den Betrieb des Warenhandels ist speciell die offene Handelsgesellschaft in hohem Grade geeignet, weil sie das Schwergewicht auf die Verstärkung der Arbeitskraft und weniger auf die Kumulierung des Kapitals legt. Sie wird sich namentlich in folgenden Fällen bewähren: 1. wenn es sich darum handelt, Söhne oder andere jüngere Verwandte in ein Unternehmen aufzunehmen, sie in demselben zu erziehen und dadurch dem Unternehmen selbst eine über die Generation hinausreichende Dauer zu geben; 2. wenn hervorragend tüchtige Beamte oder Angestellte dauernd an das Unternehmen gefesselt werden sollen; 3. wenn ein Geschäft — es kommt das namentlich bei überseeischen Exportgeschäften vor — sich räumlich derart aufteilt, daß die Aufnahme der Ordres, der Verkehr mit den Kunden einerseits, und die Durchführung der Ordres, der Verkehr mit den Fabrikanten andererseits, eine selbständige Leitung erfordert; 4. wenn das Geschäft notwendigerweise verschiedene Branchen umfaßt, von denen eine jede ganz besondere Fachkenntnis und selbständige Leitung erfordert. Für alle diese und ähnliche Fälle ist die offene Handelsgesellschaft gut brauchbar und hat deshalb auch im Warenhandel große Verbreitung erlangt.

Eine Zwischenform zwischen der offenen Gesellschaft und der Aktiengesellschaft ist die Kommanditgesellschaft. Unter derselben versteht man eine Vereinigung von Personen zu einem unter gemeinschaftlicher Firma betriebenen Handelsgewerbe, in welcher einzelne Mitglieder (die persönlich haftenden Gesellschafter) gleich den offenen Handelsgesellschaften mit ihrem ganzen Vermögen solidarisch haften, während bei den übrigen (den Kommanditisten) die Haftung auf den Betrag einer Vermögenseinlage beschränkt ist. Sie ermöglicht also außer der Zusammenfassung der wirtschaftlichen Arbeit der Personen auch eine Mitwirkung des bloßen Kapitals.

Diese Gesellschaftsform hat sich aus der in den romanischen Ländern im Mittelalter üblichen Kommenda (in germanischen Ländern: sendeve, wedderleging, turlegung) entwickelt. Das Geschäft bestand darin, daß ein Kapitalist (commendator von commendare, anvertrauen), mochte er nun Kaufmann sein oder nicht, sein Kapital, sein Schiff oder seine Waren einem anderen anvertraute, welcher damit als Unternehmer (tractator) überseeische Geschäfte unternahm. Der eine gab also seine Arbeit, der andere das erforderliche Kapital. War der Unternehmer bloß Mandatar oder Angestellter des Kapitalisten, so entstand ein eigenes, in Genua unter dem Namen

implicita bekanntes Geschäft. Die Kommenda erfuhr später eine mannigfache Ausbildung und Erweiterung. Sie wurde nicht bloß für eine Spekulation, sondern für eine ganze Reihe von Geschäften, nicht bloß auf bestimmte Zeit eingegangen, sondern als dauerndes Verhältnis begründet; an der Kapitalsbeschaffung beteiligten sich oft mehrere Kapitalisten zugleich; schließlich wurden nicht bloß überseeische, sondern auch binnenländische Geschäfte entriert. Eine Abart war die sogenannte colonna in einzelnen italienischen Städten, die sämtliche Teilnehmer einer Seereise: Rheder, Schiffer, Mannschaft, Verfrächter, zu einer Art Genossenschaft vereinigte.

Die Gesetzgebung der neuesten Zeit schuf aus diesen verschiedenen Formen die heutige Kommanditgesellschaft. Die Verhältnisse der persönlich haftenden Gesellschafter sind ganz analog jenen in der offenen Handelsgesellschaft geregelt; sie haften vor allem mit dem ganzen Vermögen. Gewinn und Verlust können natürlich nicht in gleicher Weise verteilt werden, weil der Anteil und das Risiko der persönlich haftenden Gesellschafter und der bloß mit einer Vermögenseinlage haftenden Kommanditisten sehr verschieden sind; maßgebend ist die specielle Vereinbarung, in Ermangelung derselben das richterliche Ermessen. Der Kommanditist kann nur bis zum Betrage seiner Kapitalseinlage zur Tragung des Verlustes herangezogen werden, doch wird der spätere Gewinn, solange die Einlage durch Verluste gemindert ist, zur Deckung dieses Verlustes verwendet. Ohne Zustimmung der übrigen Gesellschafter darf aber der Kommanditist seine Einlage nicht über den ursprünglich festgesetzten Betrag anwachsen lassen. Während die persönlich haftenden Gesellschafter zur Geschäftsführung verpflichtet sind, haben die Kommanditisten hierzu gar nicht das Recht. Es steht ihnen nicht einmal die Kontrolle der Geschäftsführung zu; sie sind nur berechtigt, eine Abschrift der Jahresbilanz zu verlangen und dieselbe unter Einsicht in die Bücher und Papiere zu prüfen. Das Konkurrenzverbot besteht für die Kommanditisten nicht. Die Auflösung der Kommanditgesellschaft erfolgt aus denselben Ursachen und in der gleichen Weise wie die der offenen Gesellschaft, nur führt der Tod eines Kommanditisten die Auflösung nicht herbei.

Eine Abart der Kommanditgesellschaft ist die Kommanditgesellschaft auf Aktien, welche sich dadurch charakterisiert, daß das Kapital der Kommanditisten in Aktien oder Aktienanteile zerlegt ist. Für dieselben gelten in entsprechender Anpassung die Bestimmungen über die Aktiengesellschaften.

Die Kommanditgesellschaft bietet gegenüber der offenen Handels-

gesellschaft den Vorteil einer stärkeren Heranziehung des Kapitals und gegenüber der Aktiengesellschaft den Vorteil einer stärkeren Verantwortlichkeit der Leiter. Sie eignet sich also hauptsächlich 1. für Unterehmungen mittleren Umfanges, bei denen die Größe des Kapitals noch nicht ausschlaggebend ist für die wirtschaftliche Prosperität; 2. für Unternehmungen, deren Geschäftskonjunktur starken Schwankungen ausgesetzt ist und daher eine besonders verantwortliche und vertrauenswürdige Leitung erfordert; 3. für Umwandlungen oder Erweiterungen von bestehenden Einzelunternehmungen, wenn es sich darum handelt, in der Branche bereits thätige und hervorragend tüchtige Geschäftsleute mit dem zur Ausdehnung des Geschäftes nötigen Kapital auszustatten. Für den Betrieb des Warenhandels kann diese Gesellschaftsform ganz gut angewendet werden, sie hat jedoch wohl infolge der stiefmütterlichen Behandlung durch die Gesetzgebung an und für sich keine große Verbreitung erfahren.

Eine Aktiengesellschaft (société anonyme, joint stock company) ist eine Handelsgesellschaft, bei welcher sich sämtliche Gesellschafter nur mit Einlagen beteiligen, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft zu haften. Sie bildet also das gerade Gegenstück zur offenen Handelsgesellschaft, bei welcher die persönliche Mitwirkung und persönliche Haftung die Hauptsache ist, während hier lediglich eine Kapitalsassociation vorliegt, die von der Persönlichkeit der Teilnehmer, der Aktionäre, vollständig abgelöst erscheint. Während noch die Kommanditgesellschaft auf Aktien von einigen, den persönlich haftenden, Gesellschaftern geleitet wird, liegt bei der Aktiengesellschaft die Leitung in den Händen von besoldeten Beamten. Der Aktionär hat auf die Geschäftsführung so gut wie gar keinen Einfluß.

Vorbildern der heutigen Aktiengesellschaften begegnen wir bereits vielfach im Mittelalter. In den italienischen Städterepubliken entwickelten sich die sogenannten monti zu einer Art von Aktiengesellschaften, indem die Städte die für öffentliche Zwecke bestimmten Anleihen in der Weise aufnahmen, daß sie den gesamten Kapitalsbedarf in einzelne Teile (luoghi) zerlegten und dieselben gegen Eintragung in das Staatsschuldenbuch von einzelnen Bürgern aufbringen ließen. Diese Teile waren jedoch frei vererblich und veräußerlich. Zur Amortisation und Verzinsung wurden gewisse Staatseinkünfte bestimmt. Auf diese Weise wurde aus den Gläubigern de facto eine Steuerpächtergesellschaft (societas comperarum) oder eine Gesellschaft zur Verwertung von Handelsmonopolen, Bankprivilegien u. dergl. In

Genua bildete sich auf diese Weise eine dauernde Organisation, die maona. Die Stadt lieh sich von einer Anzahl Genueser Bürger ein ansehnliches Kapital aus und gewährte ihnen dafür außer verschiedenen Monopolen auch das Nutzeigentum an den Kolonien Chios und Phokäa, welche übrigens durch eine von den Genueser Bürgern auf eigene Kosten ausgerüstete Expedition erobert worden waren. Eine Gläubigergesellschaft war ursprünglich auch die im Jahre 1406 begründete St. Georgsbank in Genua, welche für den Staat die konsolidierte Staatsschuld von 47,67 Millionen Lire übernahm und statt der Zinsen gewisse Nutzungsrechte erhielt. Ähnlich verhielt es sich mit der im Jahre 1598 ins Leben gerufenen St. Ambrosiusbank in Mailand. Je nach dem Erträgnis dieser Nutzungen schwankte die Höhe des Zinses und damit auch der Kurs der Anteile. Noch deutlicher prägt sich die Form der Aktiengesellschaft in den großen Handelskompagnien aus, welche mit Beginn des 17. Jahrhunderts von Holland aus ihren Anfang nahmen. Der Name „Aktie" selbst kommt zum erstenmale in einer holländischen Verordnung vom Jahre 1610 vor, welche die niederländisch-ostindische Handelskompagnie zum Gegenstande hat. Der Handel mit Kolonien und überseeischen Ländern wurde das Hauptgebiet für derartige Gesellschaften. Am frühesten adoptierte die Seeversicherung die Aktienform, seit dem Jahre 1694 auch die Banken. Ihre eigentliche Herrschaft beginnt aber erst mit dem Aufschwunge des industriellen Großbetriebes zu Ende des 18. Jahrhunderts.

Das Aktienrecht ist in den verschiedenen Staaten entweder durch das Handelsgesetzbuch (Deutschland vom 10. Mai 1887, Österreich vom 17. Dezember 1862, Italien vom 2. April 1882) oder durch Specialgesetze geregelt. Die Details über die Entstehung und Auflösung, über die Organe und das Gebaren der Aktiengesellschaft sind in den einzelnen Ländern vielfach abweichend geregelt, nur gewisse Grundzüge, welche das Wesen dieser Gesellschaftsform bilden, sind gemeinsam. Vor allem ist überall ein in einer Geldsumme ausgedrücktes Einlagekapital, das Grundkapital nötig, welches in eine feste Anzahl von Teilen zerlegt wird; über diese Teile werden Urkunden, die Aktien (oder vor deren Ausstellung Interimsscheine) ausgegeben, welche den Anteil des Mitgliedes an dem Gesellschaftsvermögen verkörpern. Die Aktien können auf Namen oder auf Inhaber lauten, sind aber in beiden Fällen frei übertragbar. Gewöhnlich wird im Gesetze ein gewisser Minimalbetrag festgesetzt, auf welchen die Aktien ausgestellt sein müssen (in Deutschland 1000 Mk.,

nur ausnahmsweise 200 Mk., in Frankreich bei einem Grundkapital bis zu 200 000 Frcs. 25 Frcs., bei anderen Gesellschaften 100 Frcs.). Der Aktionär haftet nur mit seiner Einlage, er kann also höchstens nur den Kaufpreis der Aktie verlieren. In England konnte die beschränkte Haftbarkeit für eine Aktiengesellschaft bis zum Jahre 1862 nur auf Grund eines Privilegiums statuiert werden; auch heute giebt es noch außer den Gesellschaften mit beschränkter Haftung (limited companies) solche mit unbeschränkter Haftung (unlimited companies), doch ist die Zahl der letzteren in rascher Abnahme begriffen. Der Aktionär kann die einmal geleistete Einlage nicht zurückfordern, er hat aber Anspruch auf eine verhältnismäßige Quote an dem Reingewinn, der sich jährlich nach der Bilanz ergiebt (Dividende). Das oberste Organ der Gesellschaft ist die Generalversammlung, welche den Willen der Aktionäre durch Beschlußfassung der zur Versammlung erschienenen Aktionäre zum Ausdruck bringt. Das ausführende Organ ist der Vorstand der Gesellschaft (Verwaltungsrat, Direktoren, die in England auch zu unbeschränkter Haftbarkeit verpflichtet werden können), über dessen Zusammensetzung der Gesellschaftsvertrag innerhalb der durch das Gesetz gezogenen Grenzen zu entscheiden hat. In der Regel besteht auch noch ein besonderes Kontrollorgan (Aufsichtsrat, Kommissare, Kontrollstelle). Außerdem kann die Gesellschaft nach freier Wahl Beamte und Bevollmächtigte bestellen. Bei Beginn des Geschäftsbetriebes wird ein Inventar aufgenommen, indem alle Vermögensgegenstände ihrem Werte nach einzeln verzeichnet werden, sowie die Bilanz gezogen, indem das Verhältnis des Vermögens zu den Schulden hergestellt wird. Diese Aufstellungen sind periodisch, gewöhnlich nach Abschluß eines Geschäftsjahres, zu erneuern, um einen Einblick in die Geschäftslage der Gesellschaft zu ermöglichen. Von dem Reingewinne muß zuweilen zufolge gesetzlicher Bestimmung zur Bildung eines Reservefonds ausgeschieden werden. Bilanz und Jahresrechnung müssen von der Generalversammlung genehmigt werden. Das ursprüngliche Kapital kann nach gewissen Normen erhöht oder vermindert werden. Unter den Auflösungsgründen sind die wichtigsten: Beschluß der Generalversammlung und Konkurs.

Die Aktiengesellschaft weist gegenüber den Einzelunternehmungen und übrigen Handelsgesellschaften unstreitig gewisse Vorzüge auf. Sie ermöglicht 1. die Beschaffung großer Kapitalien für Unternehmungen, welche die finanzielle Leistungsfähigkeit des einzelnen übertreffen oder mit einem Risiko verbunden sind, das ein

einzelner nicht zu übernehmen vermöchte. Es ist zweifellos, daß nur auf diese Weise viele große und der allgemeinen Wohlfahrt dienliche Schöpfungen möglich geworden sind. Das Kapital kann überdies durch Ausgabe neuer Aktien oder von Prioritätsanlehen vergrößert werden, während der Kredit des einzelnen Unternehmers oder einer offenen Handelsgesellschaft ein verhältnismäßig sehr beschränkter ist. Die Aktiengesellschaft führt 2. zur intensivsten Ausnutzung der Kapitalskraft eines Volkes. Sie erleichtert die Kapitalsanlage, gewährt bei beschränktem Verlust die Aussicht auf einen unbeschränkten Gewinn, macht die Anteile leicht realisierbar, eröffnet auch dem kleinsten Kapitalisten den Weg zur Beteiligung an größeren Unternehmungen und läßt eine Verringerung des Risikos dadurch zu, daß der Kapitalist sein Geld gleichzeitig in verschiedenen Unternehmungen unterbringen kann, ohne daß er irgendwie dabei thätig sein müßte. Sie giebt 3. auch der Arbeitskraft und Intelligenz die beste Verwertung, indem sie hervorragende Fachmänner heranziehen, ihnen das entsprechende Einkommen sichern und ein weites Arbeitsfeld erschließen kann. Sie wirkt 4. auch günstig ein auf die wirtschaftliche Lage der arbeitenden Klassen. Sie ist infolge der Öffentlichkeit der Rechnungslegung der Kritik weit stärker ausgesetzt, als jede andere Unternehmung. Die behördliche Kontrolle kann einen größeren Einfluß ausüben und gewisse Vorkehrungen zum Schutze oder Wohle der Arbeiter leichter durchsetzen. Die Arbeiter selbst gewinnen durch ihre große Zahl eine gewisse Macht gegenüber der Leitung, die andererseits in der Lage und auch thatsächlich bestrebt sein wird, Wohlfahrtseinrichtungen aller Art ins Leben zu rufen.

Auch bedeutende Nachteile lassen sich nicht in Abrede stellen. 1. Der Betrieb ist zu kostspielig und schwerfällig. Eine Aktiengesellschaft erfordert einen sehr komplizierten Apparat von Verwaltungsräten, Direktoren und Beamten, welche hohe Gehalte beziehen und als Verwalter eines einer oft unbekannten und unsichtbaren Menge gehörigen Vermögens nicht immer so sparsam sind wie der einzelne Unternehmer in seinen Angelegenheiten. Die Teilung der Befugnisse unter viele Personen erfordert Kautelen und Instruktionen, welche der Sicherheit wegen nötig sind, aber die rasche Entschließung und das thatkräftige Eingreifen bei einem plötzlichen Wechsel der Konjunkturen verhindern. 2. Die Leichtigkeit der Kapitalsbeschaffung führt häufig zu Mißbräuchen und ungesunden Gründungen. Die Verantwortung trägt nicht eine physische Person, sondern eine schwer faßbare Mehrheit, die sich eher verleiten läßt, durch riskante Ge-

schäfte hohe Erträgnisse und große Dividenden zu forcieren, um dem Unternehmen den Schein des Aufschwunges zu geben, denn die Dividende bestimmt den Kurs und der Kurs gilt als Maßstab der Prosperität. In Zeiten günstigen Geschäftsganges steigert sich das Interesse an neuen Unternehmungen, die dann sehr leicht begründet werden; der unausbleibliche Rückschlag vernichtet sie wieder. Die Entwicklung der Volkswirtschaft geht infolgedessen nicht konstant, sondern stoßweise vor sich und wird von Zeit zu Zeit durch eine Krise zurückgeworfen. 3. Die Loslösung der Unternehmung von dem unmittelbaren Unternehmerinteresse macht aus der Aktie ein zu zügelloser Spekulation geeignetes Objekt. Effektiver Unternehmer ist jeder Aktionär, aber dieser hat fast gar keinen Einfluß auf den Gang des Unternehmens, besitzt auch in den seltensten Fällen das nötige Verständnis hierfür und bringt dem technischen Betriebe nur ein untergeordnetes Interesse entgegen. Seine Aufmerksamkeit konzentriert sich auf den Preis, den er für die Aktie jetzt oder später erhalten kann. Dieser Preis wird aber nicht bloß durch den Geschäftsgang allein bestimmt, sondern auch durch allgemeine politische und wirtschaftliche Verhältnisse, nicht selten auch durch rein spekulative Eingriffe. Die Kursbewegung regt die Spielsucht des Publikums gewaltig an und schließlich wird das Papier mancher auf solider Basis begründeten Unternehmung zum Spielball der verwegensten Börsenmanipulationen.

Aus diesen Erwägungen geht bereits hervor, daß sich die Aktiengesellschaft für den Warenhandel verhältnismäßig weniger eignet als beispielsweise für Industrie, Banken, Versicherungsgesellschaften, weil beim Warenhandel das Erfordernis des Kapitals nicht so sehr hervortritt, dagegen die zu raschem Eingreifen geeignete selbstverantwortliche und selbstinteressierte Leitung des Unternehmers nur schwer vermißt wird. Wir finden denn auch, daß diese Gesellschaftsform im Warenhandel bisher nicht viel Anklang gefunden hat. In Deutschland bestanden im Jahre 1896 3712 Aktiengesellschaften mit einem Kapital von 6,8 Milliarden Mark; dem Großhandel zugehörig erscheinen darunter nur 7 Handelsgesellschaften, Exportmusterlager u. dgl. mit einem Kapital von ca. 11 Mill. Mark, dem Kleinhandel gewidmet sind 19 Konsumvereine auf Aktien mit einem Kapital von nicht ganz 6 Mill. Mark. Während im Durchschnitt die deutschen Aktiengesellschaften ein Anlage- und Betriebskapital von 2 Mill. Mark aufweisen, stellt sich dieser Durchschnitt für die dem Warenhandel gewidmeten Gesellschaften beträchtlich geringer. In Großbritannien

sind die Handelsgesellschaften auf Aktien stärker verbreitet. Im Jahre 1892 wurden unter den 2607 Aktiengesellschaften 334 für den Warenhandel begründet. In Italien sind namentlich die Kooperativgesellschaften (società cooperative per azioni) in Aufnahme gekommen. Ihre Gesamtzahl betrug im Jahre 1895 1944 und ihr eingezahltes Kapital 109,6 Mill. Lire. Darunter spielen aber die Konsumvereine doch die bescheidenste Rolle, indem man nur 393 mit einem Aktienkapital von 4,4 Mill. Lire zählte. In Belgien werden für das Jahr 1895 unter 952 Aktiengesellschaften mit einem Kapital von 2113,3 Mill. Frcs. 41 Handelsgesellschaften mit 38,2 Mill. Frcs. angeführt. In Holland gab es im Jahre 1895/96 unter 1771 Gesellschaften mit 663,9 Mill. Gulden Kapital nur 13 Handelsetablissements mit 28 Mill. Gulden.

In neuerer Zeit hat man in Deutschland (durch das Gesetz vom 20. April 1892) eine neue Gesellschaftsform in die Praxis eingeführt, nämlich die Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Wiederholt ist aus den Kreisen der Industrie und des Handels das Verlangen nach einer neuen Gesellschaftsform erhoben worden, welche zwar ebenfalls wie die Aktiengesellschaft auf dem Princip der beschränkten Haftbarkeit basiert, jedoch durch die Ausdehnung dieser Haftung, die Beschränkung auf einen engeren Kreis von Teilnehmern und die schwierigere Übertragbarkeit der Geschäftsanteile die strengen Kautelen des Aktienrechtes überflüssig macht. Als besonders geeignet erscheint diese Gesellschaftsform für Familiengründungen, wenn nach dem Tode des Inhabers die Unternehmung von den Familienmitgliedern fortgeführt werden soll, ein sehr häufiger Fall, dem weder die offene Handelsgesellschaft gerecht wird, weil diese die persönliche Mitwirkung aller Teilhaber erfordert oder bei Auszahlung einiger Erben zu einer Schwächung des Betriebskapitals führt, noch die Aktiengesellschaft, weil sich diese für Unternehmungen kleineren Umfanges überhaupt nicht eignet. Die deutsche Gesetzgebung hat die neue Gesellschaftsform folgendermaßen konstruiert. Die Mitgliedschaft wird begründet durch den Geschäftsanteil. Derselbe ist veräußerlich und vererblich, jedoch erfordert die Übertragung einen gerichtlichen oder notariellen Vertrag, so daß die Geschäftsanteile dem Börsenverkehre entzogen sind; durch das Statut können noch weitere Erschwerungen, z. B. die Genehmigung der Gesellschaft, festgesetzt werden. Den Gläubigern haftet nur das Gesellschaftsvermögen; die Teilhaber haften jedoch solidarisch für die vollständige Einzahlung des Stammkapitals und können statutarisch

auch zur Zahlung von Nachschüssen verpflichtet werden. Organ der Gesellschaft sind der oder die Geschäftsführer, die aber nicht Teilhaber sein müssen. Aufsichtsrat und Generalversammlung sind nicht notwendig; die Beschlüsse können auch durch schriftliche Abstimmung der Gesellschaft zu stande kommen. Die Aufstellung und Veröffentlichung von Bilanzen ist nur für Bankgeschäfte und Versicherungsinstitute vorgeschrieben. Auflösungsgründe sind Zeitablauf, Beschluß der Versammlung und Konkurs, wie bei der Aktiengesellschaft.

Die Gesellschaften mit beschränkter Haftung haben in Deutschland eine außerordentlich rasche Verbreitung erfahren, wie dies folgende Übersicht der Gründungen zeigt:

	Zahl der Gesellschaften	Stammkapital
1892	63	28,8 Mill. Mark
1893	183	74,5 „ „
1894	254	111,5 „ „
1895	297	149,7 „ „
1896	376	128,5 „ „
1897	640	136,5 „ „

Der neuen Gesellschaftsform haben sich nicht bloß gewerbliche Unternehmungen, sondern auch der Warenhandel, der Zeitungsverlag, Vergnügungsetablissements, ja selbst zahlreiche gemeinnützige Unternehmungen bemächtigt.

In Österreich haben sich der Industrie- und Landwirtschaftsrat, sowie der Centralverband der Industriellen Österreichs für die Schaffung von „Familien-Aktiengesellschaften" ausgesprochen, welchen ungefähr die gleiche Rolle zufallen sollte. Die österreichische Regierung hat dagegen die Absicht kund gegeben, nach dem deutschen Vorbilde an die Schaffung von Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu schreiten.

Litteratur: R. van der Borght, Statistische Studien über die Bewährung der Aktiengesellschaften. Jena 1883.

VI. Interessenvertretungen des Handels.

1. Genossenschaftliche und staatliche Fürsorge.

Die staatliche Ordnung war im Mittelalter noch nicht so fest, daß sie jenen Schutz und jene Hilfe hätte gewähren können, deren der Einzelne in seiner wirtschaftlichen Thätigkeit bedurfte. Die Centralgewalt reichte nicht bis in jene feinen Verästelungen, in welchen sie sich heute geltend macht. Die städtischen Obrigkeiten vermochten wohl in den Grenzen ihres Wirkungskreises die notdürftigsten Garantien für die allgemeine Rechtssicherheit zu schaffen, sie konnten aber nicht jenen zahlreichen Anforderungen gerecht werden, welche Handel und Gewerbe an ihre Sachkenntnis und Thatkraft stellten. So suchten denn die Angehörigen des gleichen Erwerbszweiges, denen die Unzulänglichkeit der behördlichen Fürsorge in gleicher Weise naheging, den Schutz in der genossenschaftlichen Organisation, und sie wußten diese Organisation so glücklich auszubauen und mächtig zu gestalten, daß sie weit über das ursprüngliche wirtschaftliche Gebiet hinausgriff, den religiösen Übungen, der Geselligkeit und dem politischen Kampfe Raum gewährte und schließlich zu einem der mächtigsten Faktoren des socialen und politischen Lebens im Mittelalter wurde.

Vorbildlich wirkte das Gewerbe, das sich in der Zunft oder Innung ein wirksames Werkzeug der Selbsthilfe beigab. Allerdings hatten die einzelnen Gewerbszweige nicht bloß ein Interesse an der sicheren Abwicklung des Geschäftsverkehres, sondern auch an der Aufstellung von Normen und Regeln für den technischen Betrieb, für die Art und Weise der Herstellung des Fabrikates. Es ist kein Zufall, daß gerade auf das Textilgewerbe mit seiner komplizierten Arbeitsweise, namentlich auf die Tuchmacher, die größte Zahl der deutschen Zünfte des Mittelalters entfällt. Der Handel folgte dem

Beiſpiele durch Errichtung von Kaufmannsgilden, aber ſein Intereſſe an der Organiſation war ein ungleich geringeres. Es genügte ihm, wenn gewiſſe Einrichtungen für die Erleichterung des Geſchäftsverkehres vorhanden waren, wie die Kauf- und Gildehallen, welche als öffentliche Gebäude den Sammelpunkt für Käufer und Verkäufer bildeten und zur Bequemlichkeit der erſteren gewöhnlich in der Umgegend der Kirche lagen, die ſogenannten Gewandhäuſer, welche ſpeciell den Tuchmachern reſerviert waren u. dergl. Immerhin gelangten die Gilden in den germaniſchen Ländern zu großer Bedeutung und entwickelten ſich aus bloßen Schutzgenoſſenſchaften zu mächtigen Organiſationen, die nicht bloß in allgemein wirtſchaftlichen, ſondern auch politiſchen Angelegenheiten großen Einfluß beſaßen.

Am früheſten entſtanden die Gilden in England, denn dort reichen zuverläſſige Nachrichten bis ins 10. und 11. Jahrhundert zurück. Auch waren den engliſchen Gilden in der ſpäteren Zeit große Vorrechte vorbehalten, ſo z. B. das Privilegium der Zollfreiheit, die Gerichtsbarkeit in Streitſachen fremder Kaufleute u. ſ. w. In den deutſchen Städten tauchen die Gilden im 12., beſonders aber im 13. und 14. Jahrhundert auf. Wir finden namentlich ſpecielle Gilden der Gewandſchneider (Tuchkaufleute), Krämer u. ſ. w., welchen gewöhnlich das ausſchließliche Recht zum Betriebe des Detailhandels in den betreffenden Waren zuerkannt war.

Die Notwendigkeit des Schutzes trat umſo ſtärker im Außenhandel, beſonders beim Handel zur See hervor. Wir ſehen daher, daß ſich die Großkaufleute in den bedeutenderen Hafenplätzen je nach dem Abſatzgebiete, mit welchem ſie vorzugsweiſe Handel trieben, zu einer Gilde zuſammenfanden, die in der Regel auch den Namen von dem Abſatzgebiete erhielt. Wir begegnen in den deutſchen Hafenplätzen des Mittelalters den Englandfahrern, Flandernfahrern, Bergenfahrern (für den Handel nach Norwegen), Nowgorodfahrern (für den Handel nach Rußland) u. ſ. w. Die national zuſammengehörigen Kaufleute bildeten auch häufig in der Fremde ſelbſt eine Gilde, wie z. B. die deutſchen Kaufleute in Riga (1354).

Eine ſolche Schutzgenoſſenſchaft war ihrem Weſen nach auch die deutſche Hanſa, jene Vereinigung von niederdeutſchen Küſten- und Binnenſtädten, welche vom 13. bis 17. Jahrhundert in der Entwicklung des Welthandels eine ſo große Rolle geſpielt hat. Lübeck gab den Anſtoß, indem es ſich mit Hamburg verband, mehr als 70 andere Städte gliederten ſich an. Wenn auch die Bedeutung der Hanſa weit über die Sphäre einer Kaufmannsgilde hinausreicht, ſo

liegt doch in den Vereinbarungen, durch welche der Handelsverkehr normiert und geschützt wurde, der Kern- und Ausgangspunkt der Organisation.

Alle diese Vertretungen verloren ihre Berechtigung, als die staatliche Centralgewalt erstarkte und auch in das wirtschaftliche Leben regelnd und schützend eingreifen konnte. Mit den Zünften setzte es einen harten Kampf, weil diese im Laufe der Zeit ihren Mitgliedern sehr bequeme Privilegien gesichert hatten und ihr Zusammenhang mit dem materiellen Gewerberecht ein so inniger war, daß er von seiten des Staates nur schwer gelöst werden konnte. Wenn der zünftigen Organisation nicht ein viel gefährlicherer Feind in der Maschine erstanden wäre, wer weiß, ob sie sich nicht noch länger erhalten hätte. Mit den Kaufmannsgilden hatte der Staat ein leichteres Spiel. Ihr Zweck bestand doch hauptsächlich in der Schaffung einer gewissen Rechtssicherheit, und diese konnte die Staatsgewalt viel leichter und billiger bieten, als die nur immer mühsam erhaltene und große Opfer erheischende Einigkeit der Genossen.

Als aber der Staat die wichtige Aufgabe übernahm, Handel und Gewerbe unter seine schützenden Fittige zu nehmen, so mußte er auch die nötigen Organe schaffen, um dieser Aufgabe gerecht werden zu können. Diese Organe sollten den Kontakt zwischen der Staatsverwaltung und den Interessenten herstellen, nachdem die letzteren ihre Geschicke nicht mehr in der eigenen Hand hatten und dieselben Beamten überliefern mußten, denen die Fachkenntnis und praktische Erfahrung mangelte. Man hat lange nach den richtigen Formen gesucht, und es ist sehr fraglich, ob man sie heute bereits gefunden hat. Schließlich haben alle Behörden mehr oder weniger mit gewerbe- und handelspolitischen Agenden zu thun, man hat aber sofort das Gefühl gehabt, daß die Einschaltung derselben in die allgemeinen Verwaltungsangelegenheiten sehr nachteilig wäre. Deshalb griff man frühzeitig zu selbständigen Organen. Zunächst behalf man sich mit eigenen Kommissionen, in welchen häufig Beamte zugleich mit Vertretern des Handels- und Gewerbestandes saßen; diese Form hat sich in England bis heute erhalten. In anderen Staaten dagegen hat man selbständige Centralstellen errichtet, indem man ein eigenes Ministerium oder in dem den allgemeinen Angelegenheiten gewidmeten Ministerium (des Innern) eine specielle Abteilung mit der Wahrnehmung der Interessen des Handels betraute. Hierbei sind gewöhnlich die Angelegenheiten des Handels mit denen der Gewerbe vereinigt worden, und gewiß mit Recht, denn gerade in

den allgemeinen Fragen, welche die obersten Instanzen hauptsächlich beschäftigen, sind die Berührungspunkte zwischen der kaufmännischen und gewerblichen Seite des wirtschaftlichen Lebens sehr zahlreich. Mit dem Ackerbau wäre eine Vereinigung nicht mehr so vorteilhaft.

Eine derartige Centralbehörde muß, wenn sie richtig funktionieren soll, bestimmten Anforderungen hinsichtlich ihrer Stellung im Verwaltungsorganismus und hinsichtlich ihrer Zusammensetzung entsprechen. Sie muß vor allem so selbständig sein wie möglich; ein eigenes Ministerium ist unbedingt vorzuziehen. Handel und Industrie verlangen eine gewisse Beweglichkeit, eine rasche Initiative, ein mehr kaufmännisches Gebaren. Ihr wird die bureaukratische Tradition der anderen Centralstellen immer das größte Hindernis für eine gedeihliche Thätigkeit sein. Die Klagen, welche gerade gegen die Handelsministerien in den verschiedenen Ländern mehr oder weniger heftig erhoben werden, beweisen dies, denn auf keinem anderen Gebiete macht sich ein schwerfälliger Behördenapparat so fühlbar, wie auf dem des Handels und Gewerbes. Besteht ein eigenes Handelsministerium, so wird es notwendig sein, demselben thatsächlich alle Agenden der Industrie- und Handelspolitik, auch die socialpolitischen zuzuweisen und es möglichst von der Notwendigkeit eines Einvernehmens mit den übrigen Centralstellen freizuhalten, weil sonst die letzteren durch ihren retardierenden Einfluß alle guten Seiten der Institution in ihr Gegenteil verkehren können.

Eine Centralstelle, mag sie wie immer beschaffen sein, bildet aber doch nur den Rahmen. Den Inhalt geben die Intelligenz und Fachkenntnis der Beamten. In dieser Beziehung wird mit Recht geklagt, daß die Überschätzung des juristischen Elementes das für eine derartige Behörde so notwendige wirtschaftliche und technische Element in der Beamtenschaft nicht aufkommen läßt. Der Fehler reicht allerdings weiter und rührt daher, daß bereits die Vorbildung, insbesondere auch das Universitätsstudium, den Anforderungen des modernen wirtschaftlichen Lebens nur sehr wenig gerecht wird. Gewiß verleiht dem Beamten die Unparteilichkeit in praktischen Fragen eine gewisse Überlegenheit über den mehr oder minder interessierten Fachmann aus der Praxis, die Objektivität verliert aber an Wert, je mehr sie sich der Naivität nähert. Die für Detailfragen notwendige Fachkenntnis läßt sich durch Sachverständige beibringen, sie fällt aber auf harten und unfruchtbaren Boden, wenn in dem Beamten nicht das Verständnis für die grundlegenden Begriffe vorhanden ist.

Zwischen den Centralstellen und den Kreisen des Handels und Gewerbes hat sich denn bald eine tiefe Kluft aufgethan, die man in neuester Zeit durch verschiedene Mittel zu überbrücken sucht. Vor allem trachtet man den Interessenten eine gewisse Organisation zu geben; darauf kommen wir später zu sprechen. Außerdem hat man aber versucht, den Centralstellen fachmännische Beiräte beizugeben. Der Gedanke an und für sich ist gewiß gut, denn der Centralstelle wird auf diese Weise Gelegenheit geboten, sich in aktuellen wirtschaftlichen Fragen rasch zu informieren und in beständigem Kontakt mit den Vertretern des Handels und Gewerbes zu bleiben. Wenn diese Beiräte trotzdem nicht überall den gehegten Erwartungen entsprochen haben, so liegt der Grund darin, daß hier eine doppelte Auffassung der Aufgaben einer Institution und eines Berufes möglich ist. Wird ein fachmännischer Beirat nur zu dem Zwecke ins Leben gerufen, um gegenüber den Anfechtungen politischer Parteien einen Rückhalt zu gewinnen und neue Maßnahmen mit dem Scheine der fachmännischen Durchberatung zu drapieren, bildet die Stelle eines Mitgliedes den Zielpunkt nicht des wahren Ehrgeizes, sondern kleinlicher Titelsucht und Ordensjägerei, so wird man selbstverständlich von der Thätigkeit nicht viel erwarten dürfen. Einen wirklichen Wert kann eine solche Institution erhalten, wenn sich die Mitglieder als die Abgeordneten ihrer organisierten Interessentengruppen, von denen sie frei gewählt worden sind, fühlen und den Centralstellen gegenüber die nötige Festigkeit entwickeln. Das Votum eines fachmännischen Beirates kann freilich kein entscheidendes, sondern nur ein konsultatives sein, dessen Einfluß kann aber trotzdem stark in die Wagschale fallen.

Die handelspolitischen Angelegenheiten sind übrigens dem Handelsministerium oder der ihm gleichgestellten Centralstelle nur insoweit übertragen, als sie mit den Mitteln der autonomen Gesetzgebung und Verwaltung zu bewältigen sind. Die Regelung der internationalen Beziehungen, insbesondere also die Negotiierung der Handelsverträge fällt gewöhnlich in das Ressort der auswärtigen Angelegenheiten, welches über die notwendigen staatsrechtlichen Vollmachten und den erforderlichen Behördenapparat verfügt.

In Preußen hatte Friedrich der Große im Jahre 1748 eine Art Kommission für die kommerziellen und gewerblichen Angelegenheiten eingesetzt. Ein eigenes Handelsministerium entstand erst im Jahre 1848. Das Deutsche Reich hat die Handelsangelegenheiten dem Reichsamte des Innern, die Wahrnehmung der auswärtigen

Handelspolitik aber dem auswärtigen Amte zugewiesen. Ein eigenes Organ zur Vermittelung der obersten Behörden mit den Interessenten besitzt Württemberg in der Centralstelle für Gewerbe und Handel, welche im Jahre 1848 begründet wurde und heute auf dem revidierten Statut vom Jahre 1856 basiert. Dieselbe besteht einerseits aus administrativen und technischen Beamten, andererseits aus Beiräten aus dem Handels- und Gewerbestande. In Preußen schuf Bismarck im Jahre 1880 den Volkswirtschaftsrat, dessen Mitglieder (75), zum Teil auf Grund von Vorschlägen der Handelskammern, sowie kaufmännischen und landwirtschaftlichen Korporationen, der König ernennt. Fürst Bismarck motivierte die Errichtung in der Eröffnungsrede mit den Worten: „Es fehlte bisher an einer Stelle, wo die einschlagenden Gesetzvorlagen einer Kritik durch Sachverständige aus den zunächst beteiligten Kreisen unterzogen werden konnten, und die Staatsregierung war außer stande, für ihre Überzeugung von der Angemessenheit der Vorlagen das Maß von Sicherheit zu gewinnen, welches nötig ist, um der von ihr zu übernehmenden Verantwortlichkeit als Grundlage zu dienen." Einen Einfluß hat aber dieser Volkswirtschaftsrat nicht erlangt. Die Errichtung eines Industrierates für das deutsche Reich wurde im Jahre 1899 seitens einer Interessentengruppe propagiert, jedoch ohne Erfolg, weil sich der Durchführung Schwierigkeiten entgegenstellten.

In Österreich hatte Kaiser Josef I. mit Hofreskript vom 25. September 1705 eine Kommerzdeputation für Böhmen errichtet, an deren Stelle neun Jahre später eine Merkantilkommission und bald darauf ein Kommerzkollegium trat, bis Maria Theresia im Jahre 1746 in dem Universalkommerz-Direktorium eine zur Förderung von Handel und Gewerbe des ganzen Reiches bestimmte Behörde ins Leben rief. Im Jahre 1852 wurde ein Ministerium für Handel, Gewerbe und öffentliche Bauten eingesetzt; im Jahre 1859 wurde es zwar aufgelöst, aber im Jahre 1861 neu begründet. Als fachmännischer Beirat wurde im Jahre 1898 der Industrie- und Landwirtschaftsrat eingesetzt, welcher sich in zwei völlig getrennte Sektionen (eine für Handel und Gewerbe, die andere für Landwirtschaft) gliedert; die Gewerbesektion besteht aus einer handelspolitischen, einer Export- und einer Industrie-Abteilung. Die Mitglieder werden vom Handelsminister ernannt, und zwar zum großen Teile über Vorschlag der Handels- und Gewerbekammern und der industriellen Verbände. Zu einem erheblichen Einfluß auf den Gang der Wirtschaftspolitik ist die Körperschaft bisher nicht gelangt.

In Ungarn ist durch königl. Entschließung vom 26. Oktober 1898 ein Landesindustrierat geschaffen worden, welcher ähnlich zusammengesetzt ist, jedoch auch zur Beratung von Arbeiterfragen berufen ist.

In Italien wurde ein Beirat für Handel und Industrie durch königl. Dekret vom 5. August 1869 ins Leben gerufen und bestand zunächst aus 14 ernannten Persönlichkeiten, welche als hervorragende Vertreter der ökonomischen Wissenschaften sowohl als auch der industriellen und kommerziellen Praxis galten, und aus 6 Vertretern der staatlichen Verwaltung. Der Beirat zerfiel in zwei Sektionen, die eine für Industrie, die zweite für Handel. Ein Dekret vom 3. Februar 1870 brachte eine Erweiterung, indem noch eine Sektion, die für Zollwesen, angeschlossen wurde. Die Zahl der Beiräte erhöhte sich auf 30. Im Jahre 1878 griff eine neue Organisation Platz. Die Beiräte wurden nicht wie bisher lediglich ernannt, sondern zum Teil erwählt, indem zu den 43 Beiräten die Handelskammern 18 und die Vereinigungen für Industrie und Handel 6 Vertreter nominierten. In den Jahren 1886 und 1893 wurden noch einige minder wesentliche Änderungen vorgenommen; die jetzige Organisation des Consiglio dell industria e del commercio fußt auf dem Dekrete vom 17. Dezember 1896 und ist in ihren Grundzügen die folgende: Der Beirat besteht aus 36 Mitgliedern, von denen 12 ernannt und 18 gewählt werden; sechs Stellen sind für die Leiter der wichtigsten Ressorts der staatlichen Verwaltung frei. Die Funktionsdauer beträgt drei Jahre. Der Beirat teilt sich in folgende Sektionen: 1. Industrie und Handel; 2. Kredit; 3. Arbeit. Die Mitglieder der einen Sektion können an den Sitzungen einer anderen teilnehmen, aber nur mit beratender Stimme. Die Aufgabe des Beirates besteht darin, die Regierung in allen Angelegenheiten, welche sich auf die Hebung der wirtschaftlichen Wohlfahrt des Reiches beziehen, zu unterstützen; namentlich gehören hierher legislative Reformen in Handel und Industrie, Zoll- und Münzwesen, Kreditwesen, Export, Auswanderung und Kolonialwesen, Handelsmuseen und alle ähnlichen Institutionen, Ausstellungen und Verteilungen von Prämien für Verdienste auf dem Gebiete der Industrie und schließlich das ganze große Gebiet der Socialpolitik. Besonders bemerkt zu werden verdient, daß dem Beirat nicht bloß das Recht der Begutachtung, sondern auch das der Initiative in allen einschlägigen Formen zusteht.

In Frankreich hatte bereits Richelieu (1626) in dem Conseil de commerce eine Institution geschaffen, welche Beamte und Mit-

glieder aus dem Handels- und Gewerbeſtande zu gemeinſamer Beratung vereinigte. Ein Miniſterium für Handel und Gewerbe wurde von Napoleon I. begründet, beſteht aber erſt ſeit dem Jahre 1831 dauernd. Als fachmänniſcher Beirat fungiert der conseil supérieur du commerce et de l'industrie, welcher im Jahre 1853 errichtet und im Jahre 1882 reorganiſiert wurde. Dieſer Konſeil hält ſeine Beratungen unter Vorſitz des Handelsminiſters und beſteht aus zwei Vicepräſidenten und 48 Mitgliedern, welche ſich in eine Sektion für Handel und eine Sektion für Induſtrie teilen. Die Mitglieder werden aus den Volksvertretern, aus den Handelskammern und ſonſtigen auf dieſem Gebiete bewanderten Perſönlichkeiten gewählt. Die Chefs der wichtigſten Departements der ſtaatlichen Verwaltung nehmen an den Beratungen ebenfalls teil, aber nur mit beratender Stimme. Der Konſeil iſt berufen, ſeine Wohlmeinung abzugeben, ſobald es ſich um Fragen der Zollgeſetzgebung, um Handels- und Schiffahrtsverträge, um die kommerzielle Geſetzgebung in den Kolonien und in Algier, um Maßnahmen zur Hebung der Handelsmarine, um Fragen der Koloniſation und Auswanderung, überhaupt um einen Gegenſtand handelt, bei welchem Handel und Induſtrie intereſſiert erſcheinen. Der Konſeil hat das Recht, Experten zu berufen, und kann mit Genehmigung des Miniſters auch Enqueten veranſtalten. Um ein möglichſt raſches und kontinuierliches Arbeiten zu ermöglichen, wurde durch Dekret vom 4. Juli 1894 aus dem großen Konſeil eine Permanenzkommiſſion aus 3 Verwaltungschefs und 17 Mitgliedern des Konſeils, alſo eine Art Arbeitsausſchuß eingeſetzt.

In England beſteht die Form der kommiſſionellen Behandlung noch heute in dem board of trade, welches als beratendes Beamtenkollegium im Jahre 1695 errichtet, im Jahre 1782 zwar aufgelöſt, aber 1784 wieder eingeführt wurde.

Die Schweizer Bundesregierung hat die handelspolitiſchen Angelegenheiten einer beſonderen Behörde übertragen, welche ſich „Departement für Handel, Induſtrie und Landwirtſchaft" benennt und alljährlich ausführliche ſtatiſtiſche Berichte herausgiebt.

In Rußland iſt die Bearbeitung der Handels- und Induſtrieangelegenheiten einer Abteilung für Fabrikweſen und Handel übertragen, welche vom Finanzminiſterium reſſortiert.

Litteratur: R. v. Kaufmann, Die Vertretung der wirtſchaftlichen Intereſſen in den Staaten Europas, die Reorganiſation der Handels- und Gewerbekammern und die Bildung eines volkswirtſchaftlichen Centralorgans in Deutſchland. Berlin 1879.

2. Die Handelskammern und kaufmännischen Vereine.

Die den Centralstellen beigegebenen fachmännischen Beiräte können ihre Aufgabe nur unvollkommen erfüllen, solange ihnen die richtige Organisation des Handels- und Gewerbestandes als Unterbau fehlt. Wenn in einem ausgedehnten Gebiete die Wünsche allgemeiner Natur aus allen Teilen desselben in dem Sitze der Centralverwaltung wie in einem Brennpunkte zusammenlaufen sollen, so muß vorerst dafür Sorge getragen werden, daß sich je nach Branche und Örtlichkeit die Bedürfnisse auch thatsächlich zu konkreten Wünschen und Forderungen verdichten. Der einzelne Kaufmann oder Handwerker wird zwar gewahr, daß ihm in mancher Beziehung geholfen werden könnte, aber er kennt nicht die Wege und Formen, die ihn zum Ziele führen können. Er empfindet die Notwendigkeit, sich mit den Genossen, die sich in gleicher Lage befinden, zu beraten und gemeinsam mit ihnen Vorschläge für neue Maßnahmen zu erstatten. Staat und Interessenten begegnen sich also auf halbem Wege. Der Staat braucht die Organisation, um sich über die Meinung größerer Berufskreise zu informieren, die Interessenten brauchen die Organisation, um innerhalb derselben sich auf bestimmte Vorschläge zu einigen und diese dann an maßgebendem Orte durchzusetzen. Die Richtung des Impulses ist aber entscheidend für den Charakter der Organisation. Entwickelt die Regierung die stärkere Initiative, so verleiht sie den Korporationen den offiziellen Charakter und bildet die territorialen Handelskammern; dort, wo im Handels- und Gewerbestand der Drang nach einer Organisation früher und stärker hervorbricht, entstehen die freien Vereine, die sich übrigens auch bei Unzulänglichkeit der offiziellen Korporationen leicht entfalten.

Was zunächst die Handelskammern betrifft, so sehen wir in ihnen territoriale Organisationen mehr oder minder offiziellen Charakters, welche die Aufgabe haben, in allen Angelegenheiten des Handels zwischen den Verwaltungsbehörden und den Interessenten zu vermitteln, aus eigener Initiative oder über behördliche Aufforderung Gutachten zu erstatten, über die wirtschaftliche Lage ihres Bezirkes zu berichten u. s. w. Vielfach sind ihnen auch verschiedene Verwaltungsangelegenheiten übertragen, wie z. B. die Führung der Firmen-, Marken- und Musterschutzregister (Österreich), die Verwaltung der Börsen (Deutschland), die schiedsrichterliche Thätigkeit in Handelsstreitigkeiten (England) u. dergl. In Österreich bilden die Handelskammern sogar politische Wahlkörper für den Reichsrat und Landtag.

Die Organisation der Handelskammern ist in den einzelnen Ländern eine verschiedene. Selbst bezüglich der Stellung zu der Regierung und zu den Verwaltungsbehörden zeigen sich ganz wesentliche Abweichungen. Während die Handelskammern in den Hansastädten fast behördlichen Charakter tragen und in Österreich wie Verwaltungsorgane dem Handelsminister unterstellt sind, erscheinen sie uns in Großbritannien, den Vereinigten Staaten von Amerika, Belgien u. s. w. als freie, von der Regierung völlig unabhängige Korporationen. Diese Verschiedenheit der Stellung ist selbstverständlich auch nicht ohne Einfluß auf die Befugnisse. In manchen Ländern ist die Handelskammerorganisation eine obligatorische, so daß das ganze Land in Kammerbezirke eingeteilt wird, wie in Österreich, in anderen nur eine fakultative, so daß die Errichtung von einem faktischen Bedürfnisse, eventuell auch von einer besonderen Genehmigung des Staatsoberhauptes oder der Regierung abhängig ist, wie in Preußen, Holland, Frankreich u. s. w.

Ungleich geregelt ist auch der Bereich der Handelskammern, und zwar sowohl in territorialer als auch in sachlicher Beziehung. In der Schweiz ist eine Kammer für das ganze Land bestellt, in Österreich und Württemberg ist das Land in eine Anzahl von Bezirken eingeteilt, in Preußen und Frankreich wird der Bereich bei der Errichtung bestimmt, in England gruppieren sie sich um die hervorragendsten Handelsplätze u. s. w. Was die sachliche Umgrenzung anbelangt, so ist die Kammerorganisation nicht immer für den Handel allein berechnet, wie beispielsweise in einzelnen Teilen Deutschlands, in England, Frankreich, Belgien, sondern es wird sehr häufig auch das Gewerbe mit einbezogen, wie in Sachsen und Bayern, in Österreich, Italien, Holland u. s. w.; vereinzelt (in Spanien) ist sogar der Ackerbau mit berücksichtigt.

Der sachliche Wirkungskreis der Handelskammern ist auch bestimmend für die Zusammensetzung derselben. Gewöhnlich wählen die Kaufleute, bezw. Gewerbetreibenden eines Bezirkes die durch Gesetz oder Statut bestimmte Anzahl der Kammermitglieder. Die Wahlberechtigung ist außer an gewisse allgemeine Erfordernisse (Vollgenuß der bürgerlichen Ehrenrechte, gewisses Alter u. dergl.) auch häufig an die Eintragung in das Handelsregister und an die Entrichtung eines Minimalsatzes an Steuern geknüpft. Für die Wahlfähigkeit sind noch weitergehende Erfordernisse, wie höheres Alter, längerer Wohnsitz im Kammerbezirke u. s. w. aufgestellt. Das Amt eines Kammermitgliedes ist ein Ehrenamt und endet nach einer bestimmten

Reihe von Jahren, doch ist Wiederwahl zulässig. Die Kammer bestellt ein eigenes Bureau und teilt sich je nach der Organisation in verschiedene Sektionen (Detailhandel, Großhandel, Gewerbe, Industrie, Bergbau, Ackerbau u. s. w.). Seltener werden die Mitglieder ernannt. Wo die Handelskammern freie Vereine sind, wird die Mitgliedschaft durch Aufnahme (Ballotage) und Entrichtung eines Mitgliedsbeitrages erworben. Diese Mitgliedsbeiträge decken die Verwaltungskosten, während den eigentlichen Kammern zu diesem Behufe das Recht eingeräumt ist, eine Umlage zu den Steuern einzuheben, eventuell werden ihnen auch staatliche Zuschüsse gewährt.

Die Handelskammern verdanken ihre Entstehung einer Zeit, in welcher das wirtschaftliche Leben noch nicht jene reiche Gliederung aufzuweisen hatte wie heute. Die Gemeinsamkeit der Interessen zwischen Kleinhandel und Großhandel, zwischen Kleingewerbe und Großindustrie besteht unleugbar fort, aber nicht so sehr für einen bestimmten Bezirk, als vielmehr für das ganze Reich. Für die Beurteilung der wirtschaftlichen Fragen sind die lokalen Interessen in den Hintergrund getreten und machen sich nur noch in minder wichtigen Angelegenheiten (Bau von Lokalbahnen, Anlage von Zollämtern u. s. w.) bemerkbar. Eine umso stärkere Betonung verlangen dagegen die einzelnen Zweige der Erwerbsthätigkeit für ihre speciellen Interessen, für welche sich nicht die territoriale, sondern die fachliche Gruppierung eignet. So kommt es, daß die Handelskammern von verschiedenen Seiten lebhafte Anfechtung erfahren.

Am frühesten erhob das Handwerk Klage, weil es sich in den Handelskammern von den Interessen des Großhandels und der Großindustrie erdrückt fühlte. In Deutschland hat die Handwerkerbewegung in dieser Richtung einen vollen Erfolg erzielt durch die Gewerbeordnung vom Jahre 1897, welche die Schaffung von eigenen Handwerkskammern ermöglichte. Auch in Österreich ist der Ansturm des Kleingewerbes trotz der ostentativen und mit großen Opfern betriebenen Aktion zur Förderung des Kleingewerbes nicht geringer geworden.

Weniger schroff war bisher der Gegensatz, in welchem sich der Kleinhandel zu der Handelskammerorganisation gestellt hat; er scheint sich jedoch in neuester Zeit zu verschärfen. Die rasche Zunahme des Großbetriebes hat den Kleinhandel in eine arge Lage gebracht und ihn zu einer Reihe ganz bestimmter Forderungen (Befähigungsnachweis, Verbot oder Einschränkung der Konsumvereine, Warenhäuser u. s. w.) geführt, für welche sich die Handelskammern nicht oder nur

selten werden einsetzen können. Die Kleinkaufleute haben sich mehr auf die Pflege des kaufmännischen Vereinswesens verlegt. Im Herbste 1900 hat der Hamburger Senat der Bürgerschaft den Entwurf eines Gesetzes über die Schaffung einer Kleinhandelskammer vorgelegt, die unabhängig von der bereits bestehenden Handelskammer dem Detaillistenstande eine korporative Vertretung verleihen soll, doch hat diese Aktion unter den Kleinkaufleuten nicht allgemeinen Anklang gefunden.

An die Großindustrie endlich sind in den letzten Jahren wichtige Fragen herangetreten, welche eine fachliche Organisation nach Industriezweigen als ein Gebot der Notwendigkeit erscheinen lassen. In Deutschland hat der berufsgenossenschaftliche Aufbau der Arbeiterunfallversicherung dieser Tendenz wesentlichen Vorschub geleistet, aber auch sonst haben die Anforderungen der Arbeiterschutzgesetzgebung, die Bestrebungen nach Kartellierungen u. dergl. den Industrien den gleichen Weg gewiesen. Ein Bedürfnis nach einem Zusammenschluß der Industriellen einer bestimmten Gegend ohne Rücksicht auf die Branche ergab sich hauptsächlich dort, wo ein Kampf mit der Arbeiterschaft drohte oder bereits vorhanden war; für eine derartige Abwehr sind die Handelskammern ihrer Zusammensetzung und Funktion nach nicht geschaffen. In einer der wichtigsten Industriefragen stieß die Großindustrie in den Handelskammern sogar auf den gefährlichsten Gegner, denn den schutzzöllnerischen Bestrebungen der Industrie stand der traditionelle Freihandel der Großkaufleute gegenüber.

Die vierte hier in Betracht kommende Gruppe, der Großhandel, hat wohl das geringste Bedürfnis nach einer Organisation überhaupt. Sein Streben geht dahin, alle Hindernisse dem freien Handelsverkehre im Innern des Landes und nach außen aus dem Wege zu räumen, er will eine möglichst ungestörte Entfaltung. Der stetige Ruf nach Staatshilfe, welchen die anderen Gruppen erheben, ist ihm fremd. Er ist froh, wenn der Staat mit seiner reglementierenden Hand nicht eingreift, weil er sich die für seinen Verkehr nötigen Normen und Regeln mit Vorliebe selbst aufstellt. Er hält sich also mehr in der Defensive, während Kleingewerbe, Kleinhandel und Großindustrie bemüht sind, den Staat zum Eingreifen nach verschiedenen Richtungen zu bewegen.

In diesem Kreuzfeuer widerstreitender Bestrebungen haben die Handelskammern begreiflicher Weise versagt. Sie haben sich vielfach auf den bureaukratischen Standpunkt der Behörden zurückgezogen und

ihre Hauptthätigkeit auf die Besorgung jener Funktionen verlegt, welche ihnen die Verwaltung übertragen hat. Es soll damit nicht geleugnet werden, daß eine Ausgleichung der Gegensätze zwischen den verschiedenen Interessengruppen des Handels und der Industrie auch heute notwendig ist, daß trotz dieser Gegensätze auch eine Interessengemeinschaft vorhanden ist. Nur der Punkt sollte verschoben werden, in welchem diese Ausgleichung vorzunehmen wäre, denn der Regierung muß auch daran gelegen sein, die Wünsche der einzelnen Interessen möglichst unverfälscht durch Majorisierungen und Kompromisse kennen zu lernen. Deshalb wäre die Grundlage in den Genossenschaften und Verbänden zu suchen, welche Großindustrie und Kleingewerbe — jede Gruppe für sich — nach Branchen, Großhandel und Kleinhandel — ebenfalls jede Gruppe für sich — nach Territorien bilden würden. Alle diese Genossenschaften und Verbände müßten dann ihre Vertreter in einem für ein ganzes Land bestimmten Volkswirtschaftsrat finden, dessen Aufgabe es wäre, die Streitfragen zu mildern und die wünschenswerten Kompromisse anzubahnen, auf welche die Regierung ihre Gesetzgebungs- und Verwaltungsthätigkeit basieren könnte.

Die Institution der Handelskammern stammt aus Frankreich. Die Stadt Marseille hatte bereits im Jahre 1650 an Stelle der früheren, mehr zwangloseren Beratungen der Kaufmannschaft einen ständigen Rat aus 12 Personen des Handelsstandes eingesetzt, welcher sich den besonderen Handelsinteressen widmen sollte. Der im Jahre 1700 durch Colberts Bemühungen errichtete Conseil royal de commerce ging an die Gründung von Handelskammern in mehreren anderen Städten, in Dünkirchen, Lyon, Rouen, Bordeaux u. s. w. Zur Revolutionszeit (1791) wurden die in 13 Städten bestehenden Handelskammern aufgelöst, im Jahre 1802 jedoch wieder eingeführt; hierbei erhielten sie einen mehr behördlichen Charakter. Die gegenwärtige Organisation beruht auf dem Gesetze vom 9. April 1898. Danach stellen sie die offizielle Vertretung des Handels und der Industrie dar und sind in allen wichtigen wirtschaftlichen Angelegenheiten zu befragen; ihnen kann auch die Verwaltung der Börsen, Handelsmuseen, Handelsschulen u. s. w. übertragen werden. Sie werden über Antrag des Handelsministers durch Dekret des Präsidenten der Republik errichtet. Wahlberechtigt sind die in die Wahlliste eingetragenen Kaufleute, wählbar nur solche, welche fünf Jahre die Patentsteuer entrichtet haben, 30 Jahre alt sind und im Bezirke wohnen. Die Handelskammern unterstehen direkt dem

Handelsminiſter. Die Koſten werden durch einen Zuſchlag zur Gewerbeſteuer gedeckt.

In Deutſchland hat ebenfalls die franzöſiſche Geſetzgebung den Anſtoß zur Errichtung von Handelskammern gegeben, denn die erſten derartigen Inſtitutionen entſtanden in den Städten, die ſich zu Beginn des 19. Jahrhunderts unter franzöſiſcher Herrſchaft befanden (Köln, Krefeld, Aachen u. ſ. w.). Dieſes Beiſpiel wurde von mehreren deutſchen Städten nachgeahmt. Die geſetzliche Regelung iſt in den einzelnen deutſchen Staaten eine ſehr verſchiedenartige geblieben. In Preußen iſt die Errichtung von Handelskammern eine fakultative und unterliegt der Genehmigung des Handelsminiſters, welcher gleichzeitig die Zahl der Mitglieder und den Bezirk feſtſetzt. In Sachſen, Bayern und Württemberg iſt das Land in Kammerbezirke eingeteilt; die daſelbſt bis in die neueſte Zeit beſtandenen Handels- und Gewerbekammern müſſen infolge des Reichsgeſetzes vom 26. Juli 1897, welches die Errichtung von Gewerbekammern vorſieht, in reine Handelskammern umgewandelt werden. In den Hanſaſtädten Hamburg, Bremen und Lübeck iſt die Handelskammer ein aus 24, bezw. 20 Mitgliedern beſtehender Ausſchuß, welcher von der ſtaatsangehörigen Kaufmannſchaft gewählt wird und beſondere Vorrechte genießt. Das Wahlrecht in die deutſchen Handelskammern iſt gewöhnlich durch die Eintragung in das Handelsregiſter und eine gewiſſe Steuerleiſtung bedingt. Die Wahlfähigkeit wird gegeben durch ein beſtimmtes Alter (25 Jahre in Preußen, 30 Jahre in Bayern), durch einen mehrjährigen ſelbſtändigen Gewerbebetrieb, durch den Beſitz der Staatsbürgerſchaft, der bürgerlichen Ehrenrechte u. ſ. w. Das Amt währt ſechs Jahre und iſt mit keiner Beſoldung verbunden. Zur Leitung der Bureaugeſchäfte wird ein außerhalb des Mitgliederkreiſes ſtehender Sekretär (Syndikus, Geſchäftsführer) beſtellt. Zur Deckung der Koſten werden Umlagen eingehoben, jedoch werden in einzelnen Staaten (in Sachſen und den Hanſaſtädten) auch ſtaatliche Zuſchüſſe gewährt. Über die Gebarung üben die Regierungen ein Aufſichtsrecht. Seit dem Jahre 1861 ſind die Handelskammern mit einigen anderen induſtriellen und kaufmänniſchen Korporationen zu dem Handelstage vereinigt, welcher in wichtigen Fragen ein gemeinſames Vorgehen dieſer Körperſchaften anzubahnen hat. Eine Überſicht der Handelskammern und kaufmänniſchen Korporationen nach dem Stande von Anfang des Jahres 1901 ergiebt folgendes Bild:

	Handelskammern	Kaufmännische Korporationen
Preußen	82	7
Bayern	8	—
Sachsen	5	—
Württemberg	8	—
Baden	9	—
Hessen	7	—
Mecklenburg-Schwerin	—	1
Sachsen-Weimar	1	—
Oldenburg	1	—
Braunschweig	1	—
Sachsen-Meiningen	4	—
Sachsen-Altenburg	1	1
Sachsen-Koburg-Gotha	2	—
Anhalt	1	—
Schwarzburg-Sondershausen	1	—
Reuß ältere und jüngere Linie	2	—
Schaumburg-Lippe	—	1
Lübeck	1	—
Bremen	1	—
Hamburg	1	—
Elsaß-Lothringen	4	—
	140	10

In Berlin besteht eine eigene Organisation, die Ältesten der Kaufmannschaft, doch ist eine Bewegung im Zuge, welche die Errichtung einer Handelskammer anstrebt.

In Österreich wurden die Handelskammern zum erstenmale versuchsweise durch den Ministerialerlaß vom 15. Dezember 1848 eingeführt; schon nach zwei Jahren (26. März 1850) folgte ein provisorisches Gesetz, durch welches die Standorte und Bezirke einiger Handelskammern festgesetzt wurden. Die gegenwärtige Organisation beruht in Österreich auf dem Gesetze vom 29. Juni 1868, nach welchem 29 Kammern ins Leben gerufen wurden, und in Ungarn auf dem Gesetzesartikel VI vom Jahre 1868. Die Kammern vertreten Handel und Gewerbe einschließlich des Bergbaues und gliedern sich demnach in eine Handels- und Gewerbesektion. Außer den allgemeinen Aufgaben sind ihnen noch zugewiesen: die Evidenthaltung statistischer Daten über Handel und Gewerbe, die Abfassung eines Jahresberichtes über die wirtschaftlichen Zustände des Bezirkes, die Einflußnahme auf die Prüfung und Ernennung der Handelsmäkler und auf die Ernennung der Handelsgerichtsbeisitzer und Schatzmeister, die Registrierung der Marken und Muster, die Beurkundung der Handels-

usancen, die schiedsrichterliche Thätigkeit in Streitigkeiten über Handels- und Gewerbeangelegenheiten u. s. w. Die Berufung der Mitglieder geschieht durch direkte Wahl auf sechs Jahre. Wahlberechtigt sind solche Mitglieder des Handels- und Gewerbestandes, welche im Vollgenusse der bürgerlichen Rechte sind und im Kammerbezirke ein Unternehmen selbständig oder als öffentliche Gesellschafter betreiben, wenn von dieser Unternehmung mindestens der vorgeschriebene Erwerbsteuerbetrag entrichtet wird. Wählbar sind jene Handels- und Gewerbetreibende, welche die österreichische Staatsbürgerschaft besitzen, das 30. Lebensjahr zurückgelegt haben, im Bezirke wohnhaft sind und seit mindestens drei Jahren die Erfordernisse für das aktive Wahlrecht besitzen. Die Kosten werden nach der direkten Steuer, welche von dem Bergbau, Gewerbe- und Handelsbetriebe entrichtet wird, auf alle Wahlberechtigten des Kammerbezirkes gleichförmig umgelegt und zugleich mit derselben eingehoben. Der Kostenvoranschlag und der Rechnungsabschluß unterliegen der Genehmigung des Handelsministers, welcher die Oberaufsicht führt und die Kammern auch auflösen kann.

In Italien sind die Handelskammern zuerst unter der französischen Herrschaft entstanden. Mit dem Gesetze vom 6. Juli 1862 erfuhren dann die camere di commercio ed arti eine einheitliche Organisation, die in mancher Beziehung der der österreichischen Kammern ähnelt. Wahlberechtigt sind auch Fremde, welche mindestens fünf Jahre im Kammerbezirke Handel und Gewerbe betreiben. Von den gewählten Mitgliedern müssen zwei Drittel Einheimische sein. Der Kreis der Aufgaben ist dadurch erweitert, daß die Kammern auch Handels- und Gewerbeschulen errichten, Ausstellungen für den Kammerbezirk veranstalten und gegen eine bestimmte Taxe auch öffentliche Verkäufe veranstalten können. Gegenwärtig bestehen im Königreiche 71 Kammern.

Auch in den Niederlanden hat der französische Einfluß zu der Institution die Anregung gegeben. Maßgebend für die gegenwärtige Organisation ist das Gesetz vom 9. November 1851, welches seither mehrfache Änderungen erfahren hat. Die Errichtung der Kammern hängt von dem Votum der betreffenden Kommune und von der königlichen Genehmigung ab. Die Wahlberechtigung ist an die Eintragung in das Patentregister und die Entrichtung einer bestimmten Steuer geknüpft. Die Kosten der Verwaltung werden von der Gemeinde gedeckt. Die Zahl der Handels- und Gewerbekammern in Holland beträgt gegenwärtig 91.

In der Schweiz fehlt es noch an einer einheitlichen Regelung. Die Handels- und Gewerbekammer in Bern trägt einen offiziellen Charakter, während andere Kammern nur freie Vereine sind.

Ausschließlich den Charakter freier Vereinigungen tragen sie in Großbritannien, obwohl ihr Alter zum Teil in frühere Jahrhunderte zurückreicht. Sie entfalten ebenfalls eine vermittelnde Thätigkeit zwischen der Regierung und den gesetzgebenden Körperschaften auf der einen und dem Kaufmannsstande auf der anderen Seite, sie sind aber nach jeder Richtung hin unabhängig. Die freiwillig beitretenden Mitglieder zahlen hohe Jahresbeiträge und wählen in der Generalversammlung ihre Funktionäre. Im ganzen zählt man 86 Handelskammern, welche ihrerseits eine Vereinigung bilden und zweimal im Jahre zusammentreten.

In Belgien bestanden früher Handelskammern, deren Mitglieder ernannt wurden. Durch Gesetz vom 11. Juni 1875 wurden die „offiziellen" Handelskammern aber aufgehoben, so daß nur noch freie Vereine bestehen, die sich zuweilen ebenfalls als Handelskammern bezeichnen.

Als freie Vereinigungen erscheinen auch die Handelskammern in den Vereinigten Staaten von Amerika, Schweden, Dänemark u. s. w.

In neuerer Zeit hat man es versucht, Handelskammern im Auslande ins Leben zu rufen. An wichtigeren Handelsplätzen im Auslande, namentlich aber im Orient, haben sich die daselbst ansässigen Kaufleute derselben Staatsangehörigkeit zu einer gemeinsamen Repräsentanz, einer Handelskammer, vereinigt, welche den Zweck verfolgt, die wirtschaftlichen Interessen der in ihrem Bezirke wohnenden Staatsangehörigen zu wahren und zu vertreten und den Handelsverkehr zwischen dem Heimatlande und dem Bezirke ihrer Amtsthätigkeit nach Möglichkeit zu fördern. Sie erreichen diesen Zweck durch Pflege eines direkten Verkehres mit verwandten Körperschaften und mit den Geschäftsleuten, durch Erteilung von Auskünften über Kreditfähigkeit an Konsulate und Handelskammern, durch Sammlung von Informationen und Herausgabe von Handelsberichten und Gutachten über kommerzielle Fragen, durch Bestellung von Schiedsrichtern bei Streitigkeiten ihrer Staatsangehörigen untereinander, sowie Aufstellung von Sachverständigen, sofern es von zuständiger Seite verlangt wird, durch Vertretung der Handels- und Gewerbeinteressen ihrer Staatsangehörigen und Schutzgenossen gegenüber den Behörden ihres Amtssitzes; im Orient kommt speciell noch die Aufgabe hinzu, daß sie Anträge bezüglich der als Beisitzer bei türkischen, ägyptischen und

persischen Handels- und Seegerichten zu bestellenden Personen vorbringen können. Gewöhnlich stehen sie in einer engeren Verbindung zu den diplomatischen und konsularischen Vertretungen ihres Landes an dem betreffenden Platze, indem sie als fachliche Beiräte derselben fungieren.

Wenn sich die Auslandskammern doch nicht zu jener Bedeutung aufschwingen konnten wie die Handelskammern im Inlande, viele darunter sogar eine Scheinexistenz führen, so liegt der Hauptgrund darin, daß sie ihre finanziellen Mittel nicht durch eine Zwangsumlage der Handels- und Gewerbetreibenden, sondern nur durch freiwillige Beiträge erhalten. Die staatlichen Subventionen, welche einzelne Kammern von ihrem Lande erhalten, reichen nicht hin. Man hat deshalb auch die Kaufleute im Heimatlande, welche mit dem betreffenden fremden Lande Handelsbeziehungen unterhalten, zur Beitragsleistung heranzuziehen versucht, der Erfolg dieser Erweiterung dürfte das beabsichtigte Ziel jedoch nicht erreichen. Weiters ist die Stellung der Auslandskammern vielfach ungeklärt, so daß sich namentlich bei lebhafterer Bethätigung derselben manchmal Reibungen mit den Konsulaten ergeben. Die französische Regierung brach beispielsweise im Jahre 1890 den Verkehr mit der französischen Kammer in Mailand ab, weil diese in Konflikt zu dem dortigen General-Konsulat geraten war. Auch die Zusammensetzung führt zu Schwierigkeiten. Man wird wohl zu dem Gedanken hinneigen, daß nur Staatsangehörige Kammermitglieder sein dürfen, darf aber das wirtschaftliche Interesse der im Ausland lebenden nationalen Kaufleute durchaus nicht identisch halten mit dem Exportinteresse des Heimatlandes, weil diese Kaufleute sehr oft ausländische Firmen vertreten und daher nicht immer der heimischen Produktion dienlich sein können. Natürlich lassen sich diese Schwierigkeiten durch eine richtige Organisation wenigstens zum großen Teil beseitigen. Eine bessere finanzielle Grundlage, vor allem aber eine kräftige persönliche Initiative der auswärtigen Kaufleute und Konsuln könnte der in Rede stehenden Institution immerhin zum Aufschwung verhelfen.

Die erste ausländische Handelskammer ist im Jahre 1870 von Österreich in Konstantinopel eingerichtet worden. Gegenwärtig besitzt Österreich-Ungarn auswärtige Handelskammern in Paris, London, Konstantinopel und Alexandrien, von denen sich jedoch trotz verschiedener Reformen keine zu einer intensiveren Thätigkeit aufzuschwingen vermochte.

Großbritannien errichtete im Jahre 1872 eine Handels-

kammer in Paris. Außerdem bestehen 28 britische Handelskammern im Auslande, nämlich zu Aden, Auckland, Bombay, Buluwayo, Capstadt, Colombo (Ceylon), Konstantinopel, East London (Capkolonie), Fremantle (W. Australien), Geelong (Viktoria), Georgetown (Brit. Guyana), Grahamstown und Port Alfred, Hobart (Tasmania), Hongkong, Jamaika (Kingston), King Williams Town (Capkolonie), Madras, Malta, Montreal (Quebec), Port Elizabeth, Port Louis (Mauritius), Singapore, Sidney (N.S.W.), Toronto, Trinidad (Port of Spain), Vancouver, Viktoria (British Columbia).

Ein besonderes Augenmerk hat Frankreich den Handelskammern im Auslande gewidmet. Die Initiative ging im Jahre 1883 von dem seinerzeitigen französischen Handelsminister Hériſſon aus. Es besitzt deren gegenwärtig 42; eine besondere Verwendung erfahren dieselben als Unterlage für die Organisation des im Jahre 1898 errichteten nationalen Exportamtes. Die französischen Auslandskammern sind offizielle, von der Regierung als solche anerkannte und den Kammern des Heimatlandes ungefähr gleichgestellte Institutionen. Sie geben periodisch Bulletins heraus, unterhalten Musterlager französischer Produkte, geben Auskünfte u. s. w.

Italien besitzt gegenwärtig 30 Auslandskammern, welche sich auch einer Subvention seitens der Regierung erfreuen, jedoch trotzdem keinen so offiziellen Charakter besitzen wie die französischen. Solche italienische Kammern bestehen an den meisten der größeren Mittelmeerplätze, so in Konstantinopel, Tunis und Alexandrien, ferner in New-York, San Francisco, Buenos Ayres, Montevideo, Rosario u. s. w.

Auch Holland, Belgien, Spanien und die Vereinigten Staaten von Amerika verfügen über derartige Vertretungen ihrer Handelsinteressen im Auslande.

In Deutschland hat das Institut der Auslandskammern bisher wenig Anklang gefunden. Im Jahre 1894 wurde aus der Privatinitiative einiger Interessenten eine deutsche Handelskammer in Brüssel begründet. Erst seit dem Jahre 1898 macht sich eine stärkere Bewegung für die Schaffung solcher Institutionen geltend; im Reichstage ist im Jahre 1900 ein Antrag eingebracht worden, welcher eine staatliche Subventionierung der Auslandkammern (6000—10 000 Mk. pro Jahr) ins Auge faßt.

Litteratur: Bosberg-Reckow, Die wirtschaftliche Interessenvertretung und die preußischen Handelskammern. Berlin 1896.

VII. Das kaufmännische Bildungswesen.

1. Die kaufmännischen Fachschulen.

Die scharfe Sonderung der einzelnen Berufszweige, welche die fortschreitende Arbeitsteilung in der Volkswirtschaft herbeigeführt hat, ist nicht ohne eine mächtige Rückwirkung auf das Unterrichtswesen geblieben. Die Schule bewahrte sich lange ihre Einheitlichkeit, sie kannte nur verschiedene Grade der allgemeinen Ausbildung und überließ es dem praktischen Leben, den Absolventen mit den für einen speciellen Beruf nötigen Fachkenntnissen zu versehen. Die Intensität des wirtschaftlichen Lebens stellte jedoch an die Schule immer höhere Anforderungen; in dem Maße, als sich in den einzelnen Berufszweigen gewisse Kenntnisse und Erfahrungen auf Grund langjähriger Erprobung als allgemein giltig erwiesen, verlangte man, daß der junge Mann diese Kenntnisse und Erfahrungen bei seinem Eintritte in die Praxis bereits mitbringt und sich mit umso größerer Energie der Vermehrung und Weiterbildung derselben widmen kann. Aus diesem Bestreben entstanden dann die zahlreichen Fach- und Specialschulen, welche sich im Laufe der Zeit von dem großen gemeinsamen Stamme der allgemeinen Schule abzweigten.

Dabei können wir die Beobachtung machen, daß die Fachschulen der Arbeitsteilung nicht vorangehen, sondern erst viel später nachfolgen und sozusagen den Endpunkt der arbeitsteiligen Entwicklung markieren. Sie setzen immer erst dann ein, wenn der betreffende Erwerbszweig sich als ein Gebiet selbständiger Berufsthätigkeit längst Anerkennung errungen hat, wenn das Fachwissen als solches sich bereits abgesondert hat und nur noch seiner Fixierung und Formulierung für Unterrichtszwecke harrt. Eine große Anzahl von Grundsätzen, welche sich in der praktischen Anwendung erprobt haben und Gemein-

gut geworden sind, soll dem jungen Nachwuchs fertig überliefert werden, damit diesem langwierige und zeitraubende Versuche erspart bleiben und ein Ansporn gegeben wird zu eigener Thätigkeit. Nicht die bloße Routine soll die Grundlage des Berufes sein, sondern das auf tiefem Wissen fußende Verständnis.

Dieser Entwicklungsgang erklärt die auf den ersten Anblick befremdliche Erscheinung, daß das Fachschulwesen vielfach ein dem staatlichen Unterrichtswesen abgerungenes Gebiet darstellt, daß es nicht so sehr der Fürsorge des Staates als vielmehr der privaten Initiative seine Entstehung verdankt. Der Staat legt das Hauptgewicht auf eine allgemeine Ausbildung, auf einen einheitlichen Aufbau der Unterrichtsanstalten. Es besteht kein Zweifel, daß ein solcher bei einem reich gegliederten Fachunterricht unentbehrlich ist, weil er der großen Gefahr der Einseitigkeit entgegenzuwirken hat, die in ihrer äußersten Konsequenz zu einem unerbittlichen Interessenkampfe aller Berufsstände führen müßte. Diesem staatlichen Interesse steht jedoch das Bestreben dieser Stände gegenüber, einen möglichst tüchtigen und auch fachlich vorgebildeten Nachwuchs zu erhalten. Gewiß läßt sich eine Linie finden, auf welcher dieser Gegensatz versöhnlich ausgeglichen werden kann, aber es ist sehr die Frage, ob diese Linie auch thatsächlich immer gefunden worden ist. Thatsache ist es jedenfalls, daß auf dem Gebiete des Fachschulwesens die private Initiative stärker vorgearbeitet hat, als dies der Staat verantworten kann.

Noch viel später als in anderen Zweigen wirtschaftlicher Thätigkeit ist das Fachschulwesen auf dem Gebiete des Handels entstanden. Für die Land- und Forstwirtschaft sind frühzeitig eigene Schulen begründet worden, auch dem Bergbau hat man besondere Aufmerksamkeit gewidmet; die verschiedenen Handwerkerschulen, Gewerbeschulen und technischen Lehranstalten beweisen ferner, wie sehr Gewerbe und Industrie in das Unterrichtswesen eingedrungen sind. Diese Schulen hatten zum Teile schon ihre Blütezeit erreicht, bevor man daran dachte, auch den Handel mit einem besonderen Fachunterrichte zu bedenken. Die Ursache liegt wohl darin, daß der Kaufmann weniger technische Kenntnisse und Fertigkeiten braucht, als wie etwa der Landwirt, der Handwerker u. s. w., daß seine Tüchtigkeit in höherem Grade auf einer Kenntnis der Lebens- und Geschäftsverhältnisse beruht, die sich nicht durch die Schule, sondern nur durch die Praxis erlernen lassen. Man hat sogar in Handelskreisen eine allzugroße Schulung nicht gern gesehen.

Es kann jedoch nicht geleugnet werden, daß die moderne Zeit an den Kaufmann Anforderungen stellt, für deren Erfüllung er einer gewissen Fachbildung nicht entbehren kann. Es handelt sich nicht darum, den angehenden jungen Kaufmann von der Schule aus mit allen jenen Details zu belasten, die er später in der Branche, welcher er sich widmet, kennen muß. Wohl aber sollen ihm die grundlegenden Kenntnisse der kommerziellen Fächer, wie Buchhaltung, Korrespondenz, Warenkunde u. s. w. vermittelt werden, welche ihm die allgemeine Volksschule nicht mitgiebt, die er jedoch zum Anfangen braucht; der junge Kaufmann wird in der Schule nicht ausgebildet, sondern nur vorgebildet. Das niedrige Niveau, auf welchem sich die Fachbildung im Handelsstande bewegt, hat sich an diesem bitter gerächt. Alle die Existenzen, die in anderen Berufen gescheitert sind, haben sich mit Vorliebe dem Handel zugewendet, weil dieser so geringe Anforderungen an sie stellte, und haben damit zur Entstehung der socialen Frage im Handelsstande beigetragen, an deren befriedigender Lösung eben gearbeitet wird. Das Fachwissen ist ein starker Damm gegen eine Überflutung mit Elementen, die anderwärts Schiffbruch gelitten haben und auf Kosten des reellen Geschäftsmannes va banque spielen, da sie eben nichts mehr zu verlieren haben. Von diesem Gesichtspunkte aus ist eine Förderung des kommerziellen Bildungswesens viel dringender, als sie heute noch erscheinen mag.

Übrigens bedarf der Kaufmann eines verhältnismäßig hohen Maßes von allgemeiner Bildung. Dem Landwirt oder Techniker wird eine Einseitigkeit in seiner Ausbildung, eine Überwucherung des fachlichen über das allgemeine Wissen, nicht sobald zum Schaden gereichen, weil man von ihm vollkommene, aber höchst specifische Leistungen verlangt. Der Kaufmann bleibt aber in ständigem Kontakt mit verschiedenen Schichten der Bevölkerung, seine Thätigkeit wurzelt in den allgemeinen Kulturverhältnissen und wird mehr oder minder von allen Strömungen und Erscheinungen des Tages beeinflußt. Ihm genügt die Kenntnis der Ware und der Geschäftsabwicklung nicht, sondern er muß in der Lage sein, sich über die Marktverhältnisse im allgemeinen ein Urteil bilden zu können und jene Einflüsse richtig zu bewerten, welche von außen her oft einschneidende Veränderungen verursachen. Erfahrung und Routine sind auch hier unschätzbare Stützen, doch führen sie, wenn sie nicht auf umfassender allgemeiner Bildung beruhen, sehr leicht zur Oberflächlichkeit und damit zu haltlosen Spekulationen, die auch manches kaufmännische Talent auf falsche Wege leiten.

Dem kommerziellen Fachunterricht ist jedoch eine zeitlich sehr enge Grenze gezogen. Er darf nicht so weit gehen, daß er dem jungen Mann jene Jahre völlig raubt, in denen er noch genügende geistige und physische Elastizität besitzt, um durch die praktische Bethätigung lernen zu können. Gerade der Kaufmann ist, wenn er eine noch so gute Schule absolviert hat, noch kein Kaufmann, sondern hat erst seinen Beruf von Grund aus zu erlernen. Der Vorteil, den der geschulte vor dem weniger gebildeten voraus hat, besteht nur darin, daß der erstere bei gleichen Anlagen rascher vorwärts kommen und viel sicherer gehen wird als der andere. Der Anfang liegt für beide gleich, und die Schule selbst muß den irrigen Wahn bekämpfen, als ob der Absolvent sofort auf eine höhere Stufe der kaufmännischen Laufbahn Anspruch hätte. Eben deshalb darf aber die Schule den jungen Kaufmann nicht zu spät ins Leben senden, weil sonst der Nachteil des späteren Eintrittes durch den Vorteil der systematischen Schulung nicht aufgewogen wird.

Das Vorwiegen der privaten Initiative hat sich auf dem Gebiete des Handelsschulwesens besonders deutlich gezeigt. Gewöhnlich haben sich die Interessenten zu eigenen Vereinen oder Verbänden zusammengefunden, um durch gemeinsame Kräfte eine kommerzielle Fachschule zu begründen, auch Gemeinden, deren Bevölkerung an Handel und Gewerbe lebhaften Anteil nahm, sowie die Handels- und Gewerbekammern haben sich in dieser Richtung mehrfach bethätigt. Ein großer Teil der niederen Fachschulen verdankt sogar dem privaten Unternehmungsgeiste seine Entstehung, ein deutlicher Beweis, daß die Ausbildung des kommerziellen Fachschulwesens einem faktisch vorhandenen Bedürfnisse entsprach. Die Staatsverwaltung ist dieser Entwicklung gegenüber bis auf die neueste Zeit ziemlich passiv geblieben und hat sich darauf beschränkt, ein Aufsichtsrecht über das Schulwesen auszuüben. Wo aber der Staat zur Erhaltung der Schulen nichts oder nur wenig beiträgt, dort kann auch seine Ingerenz natürlicherweise nur eine geringe sein. Dieser Mangel an Einfluß hat jedoch zur Folge, daß die Anstalten eines Landes in ihrer Organisation und ihrem Lehrplane nicht übereinstimmen, daß eine Verwirrung einreißt, die sowohl vom pädagogischen als auch wirtschaftlichen Standpunkte bedauert werden muß. Eine straffere und einheitlichere Reorganisation thut not und wird auch angestrebt. Obwohl nun im allgemeinen das Schulwesen einem Unterrichtsministerium unterstellt ist, so scheint doch bei den Fachschulen eine Mitwirkung jenes Ressorts unbedingt nötig, welches durch seinen

ständigen Kontakt mit den Interessenten des betreffenden Berufszweiges deren Wünsche und Bedürfnisse zu kennen in der Lage ist, in diesem Falle also des Handelsministeriums oder der an Stelle desselben fungierenden sonstigen Centralstelle.

In neuerer Zeit ist mehrfach die Frage aufgeworfen worden, ob die Gründung und Erhaltung von Handelsschulen Aufgabe des Staates sein oder der privaten Initiative überlassen bleiben soll. Es ist nun unstreitig richtig, daß der Staat größere Garantien bietet für die Beschaffung der nötigen Mittel, daß durch ihn eine größere Einheitlichkeit und Kontinuität des gesamten Schulwesens erzielt wird, daß staatliche Schulen nicht auf möglichst hohe Schulgelder angewiesen sind und daher bessere Unterrichtserfolge aufweisen u. s. w. Der unschätzbare Vorteil der von privater Seite, namentlich durch Korporationen geschaffenen Anstalten liegt darin, daß sie in beständiger Fühlung mit den Männern der Praxis bleiben und nicht einer Bureaukratisierung verfallen, welche die Verstaatlichung sehr leicht herbeiführt. Einen maßgebenden Einfluß auf die Organisation des kommerziellen Bildungswesens wird man dem Staate selbstverständlich nicht negieren dürfen, doch wird man gut thun, sich die werkthätige Mithilfe der Kaufmannschaft zu sichern.

Dem Staate steht aber nicht bloß eine Ingerenz bei der Schaffung und Einrichtung der Schulen zu, er kann auch die Teilnahme der Bevölkerung an der Institution ganz wesentlich vergrößern durch den Schulzwang. Daß ein solcher Zwang auch im kaufmännischen Unterrichte nicht unangebracht erscheint, dürfte bei der Überflutung des Standes der Handelsangestellten durch ungeschulte Elemente leicht zugegeben werden. Der Zwang darf aber selbstverständlich nur so weit gehen, als er hinreicht, um dem jungen Kaufmann die elementarsten Kenntnisse seines Berufes zu sichern. Er kann sich also immer nur auf die niedersten Kategorien der kaufmännischen Bildungsanstalten beziehen. Was darüber hinausgeht, muß dem Eifer und Bildungsdrange des Einzelnen überlassen bleiben. Nur das allgemeine Niveau soll etwas gehoben werden.

Entsprechend den verschiedenen Schichtungen im Kaufmannsstande und im Stande der Handelsangestellten insbesondere ist das Bedürfnis nach kaufmännischer Schulung kein gleichartiges. Danach gliedern sich auch die kommerziellen Bildungsanstalten in drei großen Gruppen, nämlich:

1. in die kaufmännischen Fortbildungsanstalten und niederen Handelsschulen;

2. in die höheren Handelsschulen (Mittelschulen) und
3. in die Handelshochschulen.

Die kaufmännischen Fortbildungsschulen repräsentieren die niederste Kategorie der Handelslehranstalten, indem sie die allgemeine Schulbildung, welche der junge Kaufmann aus der Volksschule mitbringt, nach der fachlichen Seite hin zu erweitern haben. Sie sind gewöhnlich so eingerichtet, daß der Unterricht neben der Praxis herläuft und die kaufmännischen Lehrlinge an den Wochentagen abends oder am Sonntag Gelegenheit erhalten, den Unterricht zu besuchen. Derselbe beschränkt sich mit Rücksicht auf die knapp bemessene Zeit und das vorwiegende praktische Bedürfnis auf die elementaren Grundbegriffe des kaufmännischen Rechnens, der Buchhaltung und kaufmännischen Korrespondenz, der wichtigsten Partien aus der Handels- und Wechselkunde, der Warenkunde und Geographie. Die enge Verknüpfung dieser Schulen mit der kaufmännischen Praxis erfordert es, daß solche Schulen in allen größeren Orten des Landes, also in möglichst großer Anzahl errichtet werden. Bei diesen Schulen kann auch ein gewisser Schulzwang einsetzen, indem den Unternehmern gesetzlich die Verpflichtung auferlegt wird, den Lehrlingen die zum Besuche der Fortbildungsschule nötige Zeit einzuräumen und die Lehrlinge auch faktisch dazu anzuhalten. Noch wirksamer kann dieser Zwang ausgestaltet werden, wenn als Abschluß des Unterrichtes obligatorische Prüfungen eingeführt werden, ohne deren erfolgreiche Ablegung kein Lehrling freigesprochen werden darf. Damit würde man zugleich den Bestrebungen des Kaufmannsstandes nach Einführung eines Befähigungsnachweises entgegenkommen, ohne die üblen Nachwirkungen des letzteren zu riskieren.

Den Fortbildungsschulen stehen sehr nahe die niederen, zumeist auf zwei Jahrgänge berechneten Handelsschulen. Auch sie basieren auf der Erfüllung der allgemeinen Schulpflicht, also auf der Absolvierung der Volksschule, und haben den Zweck, die allgemeine Schulbildung durch die wichtigsten, für den Kaufmann erforderlichen Kenntnisse zu ergänzen. Während aber der Schüler in der Fortbildungsschule nur eine verhältnismäßig sehr kurze Zeit dem Schulbesuche widmen kann und nach der Lage der Dinge gewöhnlich müde und abgespannt von der Tagesarbeit dem Unterrichte folgen muß, sind diese Schulen als Tagesschulen eingerichtet, welche Zeit und Kraft des Schülers vollständig in Anspruch nehmen und dadurch, sowie durch eine straffere Disciplin auch bessere Resultate erzielen

können. Der Lehrplan ist in seinen allgemeinen Zielen der gleiche, doch ist infolge der größeren Stundenzahl der Unterricht natürlicherweise ein weit intensiverer. Der Verlust an Zeit für die Praxis wird dadurch hereingebracht, daß die aus dieser Schule hervorgegangenen jungen Leute später die Fortbildungsschule nicht mehr zu besuchen brauchen, sich demnach ganz dem Geschäfte widmen können, zum Teil auch dadurch, daß sie beim Eintritte in ein Geschäft eine gewisse Befähigung für die komptoiristische Thätigkeit bereits mitbringen und von dem Unternehmer im eigensten Interesse desselben nicht mehr zu jenen ganz untergeordneten Arbeiten verwendet werden, die der nicht vorgebildete Lehrling zumeist verrichten muß. Allerdings stellen diese Handelsschulen an die Mittel der Besucher größere Anforderungen als die Fortbildungsschulen. Sie werden daher hauptsächlich dann in Betracht kommen, wenn kleinere, aber selbständige Kaufleute ihre Söhne für die spätere Übernahme und selbständige Führung des elterlichen Geschäftes vorbereiten wollen.

Derartige Handelsschulen sind auch vielfach für Mädchen errichtet worden; sie entsprechen der immer stärker werdenden Strömung, dem weiblichen Teile der Bevölkerung neue Berufssphären zu erschließen. Sie dürfen jedoch nicht ausschließlich vom Standpunkte der Konkurrenzierung der männlichen Handelsangestellten beurteilt werden, da in den kleineren Betrieben häufig die Mitwirkung der weiblichen Familienmitglieder beansprucht wird und daher auch eine gewisse kaufmännische Vorbildung am Platze ist. Außerdem werden mit großem Vorteile an anderen Lehranstalten, an den Mittelschulen, gewerblichen Fachschulen u. s. w. kommerzielle Fachkurse eingeführt, welche anderen Berufszweigen die für das gewerbliche Leben nötigen Vorkenntnisse des geschäftlichen Verkehres vermitteln.

Als Mittelschulen erscheinen ferner die höheren Handelsschulen oder Handelsakademien. Dieselben stellen an die Vorbildung bereits höhere Anforderungen, indem sie die Absolvierung der Unterrealschule, des Untergymnasiums u. s. w. verlangen. Sie umfassen gewöhnlich drei oder vier Jahrgänge und berücksichtigen in ihrem Lehrplane in reichem Ausmaße alle Gegenstände, deren Kenntnis einem größeren Kaufmann nicht abgehen soll, wie fremde Sprachen, kaufmännisches Rechnen, Arithmetik, Buchhaltung, Handelskunde, Handels- und Wechselrecht, Volkswirtschaftslehre, Handelsgeographie, Handelsgeschichte, Naturlehre, Chemie und Physik, Warenkunde, Stenographie u. s. w. Durch die Gleichstellung mit den sonstigen Mittelschulen erlangen die Absolventen gewisse besondere Vorrechte, wie z. B. die

Begünstigung des Einjährig-Freiwilligendienstes bei der militärischen Dienstleistung. Dadurch, sowie durch die bessere Stellung, auf welche der Absolvent einer solchen Schule Anspruch hat, wird der Nachteil des noch späteren Eintrittes in die praktische Kaufmannsthätigkeit wettgemacht.

Was nun die Ausdehnung der kommerziellen Bildungsanstalten — von den Hochschulen abgesehen — in den verschiedenen Ländern anbelangt, so weist Deutschland 381 kaufmännische Fortbildungsschulen auf, von denen 212 auf Preußen, 42 auf Sachsen, 31 auf Bayern, 17 auf Baden, 12 auf Württemberg u. s. w. entfallen. Nach der Gewerbeordnung ist jeder Unternehmer verpflichtet, seinen Angestellten unter 18 Jahren die für den Besuch der Fortbildungsschule nötige freie Zeit einzuräumen. Die Einführung eines Schulzwanges ist der Landesgesetzgebung überlassen. Von den genannten 381 Fortbildungsanstalten weisen 97 einen direkten, 141 einen indirekten und 143 keinen Schulzwang auf. Außerdem besteht eine größere Anzahl von Handelsschulen, wie in Bayern eine höhere Handelsschule in München und 11 Handelsschulen (4 öffentliche und 7 private), in Sachsen 4 Handelsschulen, in Baden 14 Handelsschulen, in den thüringischen Staaten 4 höhere Handelsschulen u. s. w. Große Verdienste um die Hebung des Handelsschulwesens hat sich der im Jahre 1896 begründete Verband für kaufmännisches Unterrichtswesen in Braunschweig erworben, welcher Handelskammern, Städte, kaufmännische Vereine, Unterrichtsanstalten und Einzelpersonen zu seinen Mitgliedern zählt.

In Österreich sind um Mitte des 19. Jahrhunderts die ersten Handelsschulen entstanden (Prag 1856, Wien 1857, Graz 1863). Gegenwärtig zählt man 58 kaufmännische Fortbildungsschulen, 52 kaufmännische Tagesschulen und 20 höhere Handelsschulen. Seit dem Jahre 1899 haben einzelne der höheren Lehranstalten den Übergang von der dreiklassigen zu einer vierklassigen Schule durchgeführt. In Ungarn bestehen 74 Lehrlingsschulen, deren Besuch obligatorisch ist, und 35 höhere Handelsschulen.

In Frankreich datiert die École spéciale de commerce, jetzige École supérieure de commerce, ihre Entstehung bis auf das Jahr 1820 zurück. Seit der Konsolidierung des Landes nach dem deutsch-französischen Kriege hat dieser Zweig der öffentlichen Verwaltung besondere Fürsorge erfahren. Die Handelskammern haben eine Reihe von höheren Handelsschulen begründet, die trotz der Verschiedenheit der Benennung und Organisation doch nach einem einheit-

lichen Lehrplane vorgehen. Gegenwärtig weist Frankreich 24 mittlere und 11 höhere Handelsschulen auf.

In Italien stehen die Handelsschulen in enger Verbindung mit dem allgemeinen Schulwesen, indem sie dort obere Abteilungen der scuole techniche und der istituti technici bilden; die Zahl aller Handelsschulen wird mit 680 angegeben.

Eine bedeutende Ausdehnung hat das Handelsschulwesen in der Schweiz erlangt, wo bereits 484 Forbildungsschulen und 14 höhere Handelsschulen existieren. In dieser Richtung haben sowohl die Kantone als auch der Bund viel geleistet.

Verhältnismäßig jungen Datums sind die Bemühungen Englands und der Vereinigten Staaten von Amerika für die theoretische Vorbildung der jungen Kaufleute. Fast alle daselbst errichteten Schulen verdanken ihre Entstehung der privaten Initiative, während in den vorgenannten Ländern der Staat selbst mehr oder weniger eingegriffen hat. In den Vereinigten Staaten werden gegenwärtig bereits 343 Handelsschulen und 6 höhere Handelsschulen gezählt.

Litteratur: Fr. Glaser, Die Entwicklung des kommerziellen Unterrichts in Österreich und besonders in Wien. Wien 1891. — Carl Zehden, Zur Geschichte des kommerziellen Bildungswesens in Österreich. Wien 1898. — Franz Zimmermann, Handelsschulen. Braunschweig 1899. — Eugène Léautey, L'enseignement commercial et les écoles de commerce en France et dans le monde entier, 4 éd. Paris 1898. — Edmund J. James, The education of buiseness men. Chicago 1898.

2. Die Handelshochschulen.

Dieselben Gründe, welche der Ausbreitung des Fachschulwesens auf das kommerzielle Gebiet überhaupt entgegenstanden, hinderten in noch viel höherem Grade das Aufkommen von Handelshochschulen. Eine Hochschule baut nicht bloß auf die Elementarschule, sondern bereits auf die Mittelschule auf. Der junge Mann verbringt also mindestens die Zeit bis zu seinem 22. Lebensjahre mit Schulstudien und tritt, besonders wenn er noch seiner Militärdienstzeit Genüge leisten muß, zu einem Zeitpunkte ins Leben, in welchem er für neue Eindrücke ziemlich abgestumpft und für Belehrungen weniger empfänglich ist. Und doch beginnt gerade hier bei dem absolvierten Hochschüler mehr als bei jedem anderen Berufe die Lehrzeit, denn auch die beste Hochschule giebt keinen fertigen Kaufmann ab. Die Kaufmannschaft hat sich deshalb den Hochschulbestrebungen gegenüber ziemlich skeptisch verhalten, zumal sie befürchtet, daß die absolvierten

Hochschüler den Anspruch auf höhere Stellungen erheben werden, obwohl sie dieselben zu Anfang ebenso wenig ausfüllen können wie die Absolventen der Mittelschule.

Diese Bedenken sind zwar nicht ganz ungerechtfertigt, sie lassen sich jedoch bei richtiger Organisation zum Teile wenigstens beheben. Auf der anderen Seite darf nicht verkannt werden, daß die rapide Entwicklung des Welthandels, die steigende Intensität des Verkehres und das Anwachsen des internationalen Wettbewerbes die Ansprüche an das theoretische Fachwissen nicht bloß des Unternehmers, sondern auch des in leitender Stellung befindlichen Handelsangestellten bedeutend vergrößert haben. In der Landwirtschaft, im Bergbau, in der Industrie ist die innige Wechselwirkung zwischen den Hochschulen und den materiellen Erfolgen eines Landes längst nicht mehr zweifelhaft, er dürfte es auch bezüglich des Warenhandels nicht lange mehr sein. Die Weltwirtschaft ergreift immer neue Gebiete und erzeugt beständig neue Formen, zu deren Verständnis eine gründliche, allgemeine und fachliche Bildung unerläßlich ist. Gewiß haben sich zu allen Zeiten hervorragende Kaufleute durch eigene Tüchtigkeit und Findigkeit ihr Wissen im Leben erworben, aber das, was sie sich nicht ohne Mühen und Irrungen suchen mußten, kann den kommenden Generationen als fertiges Kapital für den Konkurrenzkampf auf dem Weltmarkte mitgegeben werden. Den Handelshochschulen fällt also für die künftige wirtschaftliche Entwicklung eine eminent wichtige Rolle zu.

Aber nicht bloß als Waffe und Werkzeug nach außen braucht der Handelsstand das Hochschulstudium. Bekanntlich haben in höherem oder minderem Grade die Gesetzgebung und Verwaltung eines jeden Staates mit anderen wirtschaftlichen Erwerbszweigen auch den Warenhandel in den Bereich ihrer besonderen Aufmerksamkeit gezogen. Die Zahl der auf ihn bezüglichen Gesetze und Verordnungen wächst lawinenartig. Einsichtige Staatsmänner werden solche Verfügungen nicht vom grünen Tische aus dekretieren, sondern vorher durch schriftliche oder mündliche Expertisen die Interessentenkreise befragen. Da kommt es nun gar nicht selten vor, daß man in diesen Interessentenkreisen den gestellten Fragen gar nicht das richtige Verständnis entgegenbringt und eines begangenen Irrtums erst gewahr wird, wenn eine Maßregel bereits getroffen wurde und es für ihre Beseitigung oder Abänderung zu spät ist. Alle Remonstrationen helfen dann nichts mehr, und so seufzt der Handel in manchem Lande unter einer Last, die er bei richtiger Beurteilung und rechtzeitiger Abwehr

sehr leicht hätte vermeiden können. Ein volles Verständnis für die Akte der Gesetzgebung und Verwaltung vermag aber doch nur die Hochschule zu bieten.

Ein solches wissenschaftliches Studium erscheint aber auch notwendig im Interesse des gesellschaftlichen Ansehens und der socialen Stellung des Kaufmannes. Es wird viel darüber Klage geführt, daß der Handelsstand nicht jene Wertschätzung genießt, wie sie ihm als gleichberechtigtem Faktor in der Volkswirtschaft gebührt, ja man sagt dem Handel nach, daß er nicht jene ethischen Grundsätze befolgt, die beispielsweise der Bauer und der Gewerbsmann für seine Erwerbsverhältnisse zur Richtschnur genommen hat. Diese Mißachtung hat der Handel nicht selten auf eine sehr materielle Weise zu fühlen bekommen. Eine Hebung der Wertschätzung des Ansehens würde zweifellos zu konstatieren sein, wenn sich durch das Hochschulstudium im Kaufmannsstande eine Elite bilden würde, welche befähigt wäre, in allen öffentlichen Angelegenheiten die Führung der Standesinteressen zu übernehmen. Durch die höhere Position auch nur einer kleinen Schicht würde der ganze Kaufmannsstand auf ein höheres Niveau emporgehoben werden.

Man könnte vielleicht die Frage aufwerfen, ob denn solche theoretische Wissenszweige existieren, welche in ähnlicher Weise wie die technischen Wissenschaften die Schaffung der technischen Hochschulen nun auch die Errichtung von Handelshochschulen rechtfertigen. Es kann nun nicht geleugnet werden, daß viele Erscheinungen im kaufmännischen Leben nach einer wissenschaftlichen Formulierung und Behandlung geradezu drängen und andererseits manche Wissenschaft, wenn sie sich nicht ganz im Reiche nebelgrauer Theorien verlieren will, auf dem festen Terrain der Thatsachen Fuß fassen muß. Ein sehr naheliegendes Beispiel bietet uns die Volkswirtschaftslehre. Sie hat mehrmals die Tendenz gezeigt, in einer Art spekulativer Philosophie aufzugehen, die Landwirtschaft und die Industrie haben sie aber immer von neuem in ihre Interessensphäre gezogen und sie dadurch neu verjüngt. Der Handel hat dies bisher weniger gethan, aber das vorliegende Buch dürfte Belege dafür bieten, daß er alle Ursache dazu hat. Für die Pflege eines innigen Kontaktes zwischen Theorie und Praxis würde aber eine Handelshochschule den besten Boden liefern.

Schließlich sind die Handelshochschulen von großer Wichtigkeit für die Heranbildung der nötigen Lehrkräfte an den höheren Handelsschulen. Bisher mußte man diese Lehrkräfte zum Teile der Praxis,

zum Teile dem Lehrerstande für andere höhere Schulen entnehmen; in jedem Falle mußte sich der Kandidat seine besondere Eignung für das Lehrfach durch privates Studium erwerben. Durch eine Hochschule mit Lehrerseminar würde diesem Übelstande abgeholfen.

Der Lehrplan einer solchen Handelshochschule muß natürlich eine weitgehende Specialisierung und die Vertiefung der Gegenstände aufweisen, welche für den kaufmännischen Unterricht in Betracht kommen. In den wichtigsten Sprachen, besonders in der französischen, englischen, italienischen und spanischen Sprache, muß eine möglichste Vollkommenheit im sprachlichen Ausdrucke erreicht und eine besondere Aufmerksamkeit der Handelskorrespondenz in diesen Sprachen gewidmet werden. Die Volkswirtschaft muß in ihrem ganzen Umfange, aber mit besonderer Betonung der Wirtschaftspolitik (Industriepolitik, Handelspolitik, Verkehrspolitik u. s. w.) zum Vortrage kommen. Die kommerziellen Fächer, insbesondere die Handelskunde, welche die Organisation und Technik des Handels in verschiedenen Ländern und Artikeln behandeln soll, müssen ihre wissenschaftliche Durchbildung und ihre Abgrenzung gegen die anderen Wissenschaften, mit denen sie an den niederen Schulen vielfach zusammengeworfen werden, wie Volkswirtschaftslehre, Handelsrecht u. s. w., erst erfahren. Eine besondere Stellung müssen ferner der Handelsgeographie und der Warenkunde eingeräumt werden. Von juristischen und staatswissenschaftlichen Disziplinen dürften Handels- und Wechselrecht, Civilrecht mit Rücksichtnahme auf die Rechtsverfolgung im Auslande, Verfassungs- und Verwaltungsrecht u. s. w. nicht vermißt werden.

In neuester Zeit ist nun auf dem Gebiete des Handelshochschulwesens eine rege Thätigkeit zu bemerken. In Deutschland wurde die erste Handelshochschule im engeren Anschluß an die Universität in Leipzig im Jahre 1898 begründet. Dieselbe ist hauptsächlich der Initiative der dortigen Handelskammer zu verdanken, welche auch zum größten Teil die Kosten trägt. Aufnahme finden: a) Abiturienten der höheren neunjährigen deutschen Lehranstalten (Gymnasien, Realgymnasien, Oberrealschulen); b) Abiturienten höherer Handelsschulen, d. h. solcher, deren oberste Klasse der Oberprima der unter a) genannten Anstalten entspricht; c) seminaristisch gebildete Lehrer, welche die zweite Lehramtsprüfung bestanden haben; d) Kaufleute, welche die Berechtigung zum Einjährig-Freiwilligendienst erworben und ihre Lehrzeit beendet haben, sofern sie die erforderliche geistige Reife nachzuweisen vermögen. Die Studierenden werden an der Handelshochschule immatrikuliert, können aber auch Vorlesungen an der

Universität hören, und umgekehrt können die Universitätshörer die Vorlesungen der Handelshochschule besuchen. Die Dauer des Studiums beträgt zwei Jahre. Die Handelshochschule untersteht einem aus elf Mitgliedern bestehenden Handelshochschulsenat. Alljährlich werden Prüfungen abgehalten, und zwar für Kaufleute zur Erlangung des Diploms und für Handelslehramtskandidaten zum Nachweis der Lehrbefähigung. — Noch im selben Jahre wurde auch in Aachen durch die dortige Handelskammer und einige private Körperschaften ein zweijähriger handelswissenschaftlicher Kursus eröffnet, welcher mit der technischen Hochschule in Aachen in ähnlicher Verbindung steht wie die Handelshochschule in Leipzig mit der Universität. — In Frankfurt a. M. wurde mit 1. April 1900 eine Akademie für Social- und Handelswissenschaften eröffnet, welche hauptsächlich der Stadtgemeinde und dem Institut für Gemeinwohl ihre Entstehung verdankt. Die Aufgabe der Anstalt wurde nach folgenden Richtungen bestimmt: sie soll 1. höheren staatlichen und kommunalen Verwaltungsbeamten, Richtern, Anwälten und anderen Angehörigen gelehrter Berufe die Gelegenheit zu vertieften und erweiterten volkswirtschaftlichen und socialpolitischen Studien bieten und dadurch besonders auch den Einblick in die Bedeutung wirtschaftlicher Thätigkeit fördern, zugleich auch kaufmännische und allgemeine, den Betrieb industrieller Unternehmungen betreffende Kenntnisse vermitteln; 2. Personen aus den Kreisen der Industrie und des Handels die zur Ausfüllung leitender Stellungen erforderlichen Kenntnisse auf dem Gebiete der Social- und Handelswissenschaften, besonders auch der Staatswissenschaften und Verwaltungslehre, vermitteln; 3. auch sonstigen Personen, die bereits in der Praxis stehen oder gestanden haben, zur Erweiterung und Vertiefung ihres Wissens auf den genannten Gebieten Gelegenheit geben. Hierbei ist — außer an Personen in gewerblicher Thätigkeit — besonders auch an Lehrer gedacht, die sich für Handels-, Gewerbe- oder Fortbildungsschulen weiter ausbilden wollen. — Mit ähnlichen Zielen ist im Frühjahr 1901 eine weitere Handelshochschule in Köln ins Leben gerufen worden.

In Österreich wurde im Jahre 1872 als Aufbau auf die Wiener Handelsakademie eine Handelshochschule mit 2 Jahrgängen ins Leben gerufen, die auch verschiedene Specialkurse für Eisenbahn-, Telegraphen-, Post-, Versicherungsbeamte u. s. w. umfaßte. Aus Mangel an finanzieller Unterstützung konnte sich diese Schule aber nur kurze Zeit, nämlich bis zum Jahre 1876, halten. Durch die Munificenz eines um Österreichs Außenhandel hochverdienten Triester

Rhebers, des Baron Pascal Revoltella, wurde im Jahre 1877 in Triest eine Hochschule errichtet, welche speciell Kaufleute heranbilden sollte, die sich dem überseeischen Handel widmen. Da die Unterrichtssprache italienisch ist und auch die Mittel nicht ausreichen, so blieb die Bedeutung dieser Anstalt auf das österreichische Küstenland beschränkt. Im Jahre 1898 wurde schließlich durch eine freie Vereinigung von Kaufleuten, Industriellen und Fachmännern die Exportakademie im österreichischen Handelsmuseum in Wien geschaffen, die jedoch ebenfalls nicht den Charakter einer Handelshochschule trägt, sondern mehr eine Specialschule für das Exportgeschäft ist. In Ungarn ist mit dem 1. September 1900 eine aus 2 Jahrgängen bestehende Handelshochschule eröffnet worden, welche mit der Budapester Handelsakademie verbunden ist und sich insbesondere auch die Heranbildung von Handelsschullehrern zum Ziele gesetzt hat.

In Frankreich wurde im Jahre 1881 die École des hautes études commerciales begründet, welche aus 2 Jahrgängen und einem Vorbereitungskurs besteht und sich auf die höheren Handelsschulen aufbaut. Im Jahre 1884 ist das von einer Gruppe von Industriellen und Kaufleuten errichtete Institut Commercial de Paris hinzugekommen, welches sich hauptsächlich die Pflege des Exporthandels zur Aufgabe stellt.

Belgien besitzt eine Handelsschule in dem Institut supérieur de commerce in Antwerpen, welches bereits im Jahre 1852 begründet wurde. Die Anstalt hat einen Vorbereitungskurs und zwei Jahrgänge, verfügt über ein Handelsmuseum mit in- und ausländischen Natur- und Kunstprodukten, veranstaltet Diskussionen mit praktischen Kaufleuten, sowie Exkursionen in hervorragende industrielle und kommerzielle Etablissements der Stadt und ihrer Umgebung u. s. w. Eine von der Regierung ernannte Kommission verleiht den Hörern, welche sich die erforderlichen Kenntnisse erworben haben, Diplome, die den Absolventen eine Anwartschaft auf ein Staatsstipendium für eine Reise ins Ausland geben (5000 Frcs. auf 3 Jahre). Außerdem besteht noch je eine Handels-Universität in Lüttich und Genf.

In Holland wird die Errichtung einer Hochschule in Rotterdam beabsichtigt.

In Italien bestehen Handelshochschulen in Venedig, Genua, Bari und Mailand, die sich aber vorwiegend der Ausbildung von Lehrkräften für die Handelsschulen widmen.

In der Schweiz ist die Anregung zur Errichtung einer Handelshochschule von St. Gallen ausgegangen. Die Anstalt sollte aus einer

Verkehrsschule zur Heranbildung von Eisenbahn-, Post- und Telegraphenbeamten und aus einer Akademie für Handel, Verkehr und Verwaltung bestehen.

In England hat man sich erst in neuester Zeit mit dem kaufmännischen Unterrichtswesen näher befaßt und ist dabei auch dem Gedanken der Handelshochschule näher getreten. Infolge der Initiative der Londoner Handelskammer wurde an der seit 1895 bestehenden London School of Economics and Political Science mit dem Schuljahre 1898/99 ein Higher Commercial Course aufgenommen. Überdies soll an die Universität in Birmingham eine eigene Fakultät für Handelswissenschaften angegliedert werden.

In den Vereinigten Staaten von Amerika sind, meist durch private Initiative, mehrere Hochschulen entstanden, wie das College of Commerce and Politics an der Universität in Chicago, die School of Political Science der Columbia-Universität in New-York u. s. w.

Japan besitzt ebenfalls eine Handelshochschule in Tokio, welche drei Jahrgänge umfaßt.

Litteratur: B. Böhmert, Handelshochschulen. Dresden 1897. — Richard Ehrenberg, Handelshochschulen. Schriften des Verbandes für kaufmännisches Unterrichtswesen. 4. Bd.

VIII. Die sociale Frage im Handelsstande.

1. Die Handelsangestellten.

Die sociale Frage hat im Handelsstande eine von ähnlichen Problemen in anderen Berufszweigen abweichende Gestaltung angenommen. Während in der Industrie, ja selbst in der Landwirtschaft der wirtschaftliche Kampf der Arbeiter gegen die Unternehmer diese Frage aufgerollt hat, tritt im Handel mehr der Kampf des kleinen Kapitals gegen das große, des Kleinbetriebes gegen den Großbetrieb als sociales Problem in den Vordergrund. Von diesem war bereits an anderer Stelle die Rede. Daß der Gegensatz zwischen Arbeitern und Unternehmern im Handel nicht jene Schärfe erreicht hat wie in anderen Berufszweigen, findet seine Erklärung darin, daß die Zahl der unselbständigen Existenzen die der selbständigen nur in unbedeutendem Maße überschreitet, ja den ersteren der Weg zur Selbständigkeit noch vielfach offen steht. Und selbst da, wo die Handelsangestellten zur Organisation schritten und ihre Forderungen formulierten, konnte man die Beobachtung machen, daß sich die Kleinhändler diesen Bestrebungen sogar anschlossen oder doch wenigstens eine enge Verbindung mit ihren Forderungen herzustellen suchten.

Von diesen beiden Seiten der socialen Frage im Handelsstande: der Lage des Kleinhandels und der Lage der Handelsangestellten, wollen wir hier nur die letztere in den Bereich unserer Betrachtung ziehen.

Die Handlungsangestellten umfassen sehr verschiedene Kategorien von Hilfskräften. Wir zählen dazu in erster Linie die Handlungsgehilfen; das sind die bei einem Kaufmanne zur Leistung kaufmännischer Dienste angestellten Personen (nach der Definition des neuen deutschen Handelsgesetzbuchs: jene Angestellten, welche in einem

Handlungsgewerbe kaufmännische Dienstleistungen gegen Entgelt verrichten). Dazu gehören also nicht jene Angestellten, welche andere als kaufmännische Dienstleistungen, also beispielsweise künstlerische oder technische Arbeiten in einem Handelsgewerbe zu verrichten haben. Eine von den Handelsgehilfen wirtschaftlich und juristisch unterschiedene Kategorie der Handelsangestellten bilden die unqualificierten Arbeiter (Handlungsdiener), welche nicht kaufmännische Dienstleistungen verrichten, sondern zu gröberen Arbeiten verwendet werden, sei es im Außendienste als Austräger, Fuhrleute und dgl. oder im inneren Dienste zum Packen, Abladen, zur Bedienung von Fahrstühlen, Hebewerkzeugen u. s. w. Jene zur Dienstleistung kaufmännischer Dienste angestellten Personen, welche sich noch im Lehrverhältnisse befinden, werden als Handlungslehrlinge bezeichnet.

Unter den eigentlichen Handlungsgehilfen giebt es wieder eine Anzahl von Abstufungen. Social am höchsten gestellt sind die Prokuristen und Handlungsbevollmächtigten, welchen auch das Handelsrecht eine exceptionelle Stellung einräumt. Der Prokurist nimmt eine hohe und deshalb entsprechend dotierte Vertrauensstellung ein, denn er besitzt für den betreffenden Handelsbetrieb dritten Personen gegenüber eine unbeschränkte und auch unbeschränkbare Vertretungs- und Handelsbefugnis. Etwas beschränkter ist die Befugnis des Handlungsbevollmächtigten, dessen Vollmacht sich entweder auf den gesamten Betrieb des Handelsgewerbes des Prinzipals (Generalbevollmächtigter) oder nur auf eine bestimmte Art von Geschäften oder auch nur auf ein einzelnes zum Handelsgewerbe gehöriges Geschäft beziehen kann (Specialbevollmächtigter). Diesen Personen schließt sich eine große Zahl von Angestellten an, welche mit verschiedenen, jedoch mehr oder weniger begrenzten Funktionen betraut sind, wie der Buchhalter, welcher die Geschäftsbücher zu führen hat, der Korrespondent, welcher den schriftlichen Verkehr des Geschäftes nach außen besorgt, der Kassierer, welchem die Geldgebarung anvertraut ist, der Magazineur, welcher das Warenlager zu beaufsichtigen und zu verwalten hat, und schließlich der Kommis oder Ladengehilfe, welcher in dem offenen Verkaufsladen den persönlichen Verkehr mit dem Publikum zu pflegen und den Detailverkauf der Waren vorzunehmen hat.

Eine weitere Gliederung des kaufmännischen Hilfspersonals ergiebt sich durch die verschiedenartige Stellung desselben im Großhandel und Kleinhandel. Der Kleinhandel braucht vorwiegend Ladengehilfen, also Verkäufer und Verkäuferinnen. Er verlangt von ihnen

weniger Fachbildung, denn einige primitive Kenntnisse der Handelswissenschaften genügen vollkommen, umsomehr aber wird Gewicht gelegt auf eine gewisse Gewandtheit in dem Verkehre mit dem Publikum, wie sie nur im Geschäfte selbst erworben werden kann. Infolge der geringen Anforderungen an die Vorbildung und der Aussicht auf eine baldige, wenn auch niedrige Entlohnung ist der Andrang zu diesen Stellungen ziemlich bedeutend. Der Großhandel dagegen konzentriert sich, da ein Ladengeschäft in der Regel gar nicht vorhanden ist, auf das Komptoirgeschäft. Dort finden wir dann die verschiedenen bereits aufgezählten Kategorien des kaufmännischen Hilfspersonals. Die Ansprüche an die Fachkenntnisse und die Intelligenz der Angestellten sind ungleich höhere, denselben entspricht aber auch eine besser dotierte und mehr geachtete Stellung.

Der Handelsbetrieb bedingt im allgemeinen eine sehr intensive Mitarbeit des Unternehmers, es herrscht deshalb im Warenhandel der Alleinbetrieb vor. Die Zahl der verwendeten Hilfskräfte ist in der kaufmännischen Arbeit eine viel geringere als in gewerblichen, ja sogar landwirtschaftlichen Unternehmungen. Nach der deutschen Berufsstatistik vom Jahre 1895 zählte man an Gehilfenbetrieben, d. h. Handelsbetrieben, welche mit Angestellten arbeiten, im Handel überhaupt 301752 und im Warenhandel allein 272057. Die Zahl der als Unternehmer von Allein- und Gehilfenbetrieben thätigen Personen stellt sich im Handel überhaupt auf 590990, im Warenhandel auf 486635, die Zahl der in den Gehilfenbetrieben beschäftigten Personen in abhängiger Stellung betrug im Handel überhaupt 742003, im Warenhandel allein 618788. Die Zahl der Handlungsgehilfen übersteigt also um einen Bruchteil die Zahl der selbständigen Unternehmer, während nach dem Gesamtresultat der Gewerbezählung der Zahl der Selbständigen eine doppelt so große Ziffer für die Hilfspersonen gegenübersteht. In Österreich entfallen nach der letzten Berufszählung im Handel auf einen selbständigen Gewerbetreibenden nur 1,7 unselbständige Existenzen, während im Durchschnitt auf einen Betrieb 2,5 Hilfsarbeiter kommen; im Bergbau werden sogar auf einen Arbeitgeber 98,7 Hilfsarbeiter gezählt. Selbst die Landwirtschaft weist mit dem Verhältnis von 1 Selbständigen zu 3,2 Unselbständigen eine stärkere sociale Spannung auf.

Dieses für die wirtschaftliche Selbständigkeit des Einzelnen wesentlich günstigere Resultat erklärt es, warum der Interessengegensatz zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern im Handel viel später und weit weniger scharf bemerkbar geworden ist als in anderen Be-

rufszweigen. Dazu kommen noch andere Momente, welche die Stellung des Handlungsgehilfen im Vergleich zu der des gewerblichen Hilfsarbeiters günstig beeinflussen. Die höhere Qualifikation stellt einen großen Teil der Handlungsgehilfen social viel höher, die größere Verantwortlichkeit und Machtvollkommenheit bringt den Angestellten in ein näheres persönliches Verhältnis zum Unternehmer, das sich auch äußerlich in der längeren Dauer des Arbeitsvertrages und in den verschiedenen Kautelen kundgiebt, mit welchen der Arbeitsvertrag umgeben ist. Die oft mehrere Hunderte von Hilfspersonen zählenden Großbetriebe, die in vielen Zweigen der Industrie eine führende Rolle innehaben, sind auf dem Gebiete des Warenhandels eine Seltenheit; auch ist die Thätigkeit der in einem Handelsbetriebe beschäftigten Personen infolge der Verschiedenartigkeit der Funktion und der persönlichen Tüchtigkeit sehr ungleichartig, während in der Industrie die Maschine die Arbeitsbedingungen zum größten Teil ausgeglichen hat. Deshalb fehlt aber dem Handel die wichtigste Voraussetzung für die Ausbildung des Klassenbewußtseins und die Bethätigung des Solidaritätsgedankens unter den Angestellten. Dem Handlungsgehilfen erscheint weiters seine Stellung als Durchgangsstadium zur Selbständigkeit, und wenn er diese auch nicht immer erreicht, so steht ihm doch noch vielfach die Aussicht darauf offen, während dieselbe dem Fabriksarbeiter völlig benommen ist. Solange aber der Arbeitnehmer die Hoffnung hegt, selbst Unternehmer zu werden, wird er nicht geneigt sein, Forderungen zu vertreten und durchzusetzen, welche ihn später selbst belasten können. In dieser Hinsicht hat die neueste Entwicklung freilich manche Änderung mit sich gebracht und auch einen großen Teil der Handlungsgehilfen zu der Überzeugung geführt, daß ihre Gehilfenstellung nicht bloß ein Vorbereitungsstadium, sondern die endgültige Lebensstellung bedeutet. Im Gefolge dieser Veränderung bemerken wir jene Erscheinungen, welche auf eine Umgestaltung der gegenseitigen Beziehungen der kaufmännischen Prinzipale und ihrer Angestellten hindeuten und jene Bewegung zeitigen, die wir als soziale Frage im Handelsstande kennzeichnen.

Die Bewegung hat wohl nicht das gesamte kaufmännische Hilfspersonal, wohl aber die niedere Schicht desselben ergriffen, welche thatsächlich unter ungünstigen Arbeitsverhältnissen zu leiden hat. Die Faktoren, welche auf eine Überlastung des Kleinhandels hinwirken, machen sich auch hier geltend. Da im Gewerbe mit der Zurückdrängung des Kleinbetriebes der Mittelstand zum Teil ausgeschaltet

wird, sucht der Nachwuchs den wirtschaftlichen Erfolg auf dem Gebiete des Handels. Der persönlichen Tüchtigkeit bietet sich hier eine viel größere Chance, die Möglichkeit eines baldigen Erwerbes lockt an. Während nun auf der einen Seite die Aussicht auf eine Selbständigkeit im Kleinhandel durch die übermächtige Konkurrenz des Großhandels immer geringer wird, wirkt auf der anderen Seite ein drückendes Angebot von neuen Arbeitskräften. In diesem Dilemma verschlechtert sich zusehends die wirtschaftliche Lage der niederen Schichten der Handlungsgehilfen, also insbesondere der Ladengehilfen oder Kommis. Sie kommt in den schlechten Lohnverhältnissen und übermäßigen Arbeitszeiten deutlich zum Ausdrucke.

Für die Abhilfe stehen auch hier wie anderwärts zwei Wege offen: der der Selbsthilfe durch Koalition und der der staatlichen Gesetzgebung. Der erstere kann zweifellos zu Erfolgen führen und soll auf keinen Fall außer acht gelassen werden, nur muß dabei mit erheblichen Schwierigkeiten und Gefahren gerechnet werden. Gerade die tüchtigsten und fähigsten Elemente werden sich, weil sich ihnen die Aussicht auf eine Selbständigkeit eröffnet oder weil sie ein gewisses Standesbewußtsein von der Vereinigung mit viel tiefer stehenden Kollegen abhält, einer Organisation nicht oder nur schwer anschließen. Ferner liegt die Versuchung nahe, die Organisationsbestrebungen der Handlungsgehilfen mit jenen der Kleingewerbetreibenden und Kleinkaufleute zu verquicken, welche zwar in letzter Linie auch auf eine Verbesserung der Lebensbedingungen hinzielen, dieselbe aber nicht durch sociale Reformen, sondern hauptsächlich durch Einschränkung der freien Konkurrenz, wie z. B. durch Einführung des Befähigungsnachweises, ermöglichen wollen. Eine Bundesgenossenschaft kann auch in wirtschaftlichen Fragen von großem Werte sein, dieser Wert kann aber sogar zum Nachteil umschlagen, sobald durch die Voranstellung anderer Hauptforderungen das ursprüngliche Programm verdunkelt wird.

Die erste Organisation der Handlungsgehilfen hat England aufzuweisen, wo sich im Jahre 1842 die Early Closing Association bildete, um durch Beeinflussung der öffentlichen Meinung und moralischen Druck auf die Arbeitgeber eine Verkürzung der Arbeitszeit in den Ladengeschäften zu erwirken. Der Gesellschaft gehörten nicht bloß Handlungsgehilfen, sondern auch Prinzipale und andere der Sache freundlich gegenüberstehende Persönlichkeiten an. Als sich jedoch die Unmöglichkeit herausstellte, den zeitigeren Ladenschluß durch freiwilliges Übereinkommen der Prinzipale durchzusetzen, entstand im

Jahre 1881 die Shop Assistants Labour League, welche die Verkürzung der Arbeitszeit durch die Gesetzgebung anstrebte. Seither ist die Agitation in dieser Richtung stärker geworden. In London wurde eine 25 Branchen umfassende National Amalgamated Union of Shop Assistants, Warehousemen and Clerks ins Leben gerufen. Die im Jahre 1900 abgehaltene zweite Jahresversammlung der Union sprach sich dahin aus, daß die Ladenschlußfrage einzig und allein im Wege der Gesetzgebung zu lösen sei, ebenso wie die Frage der Arbeitszeit im Handelsgewerbe überhaupt, weshalb die Regierung aufgefordert wurde, die Shop Bill sobald als möglich in Behandlung zu ziehen.

In Frankreich haben sich die Handelsgehilfen frühzeitig der gewerkschaftlichen Organisation der Arbeiter angeschlossen. Das Gesetz vom 21. März 1884, welches den Fachvereinen der Arbeiter die juristische Persönlichkeit verleiht, bezieht sich auch auf Vereine, welche zur Verfolgung kaufmännischer Interessen von Fachgenossen begründet werden. Seitdem haben sich in verschiedenen Städten Fachvereine der Handelsgehilfen gebildet. Im Jahre 1893 wurden diese lokalen Fachvereine zu einem großen Verbande, der Fédération nationale des Employés, zusammengefaßt, welcher auch ein eigenes Organ, „Le Reveil des Employés", herausgiebt. Der im September 1900 abgehaltene Kongreß des Verbandes stellte folgende Forderungen auf: 1. Einführung des achtstündigen Arbeitstages und Ausdehnung der Arbeiterschutzgesetze und Fabrikinspektion auf das Handelsgewerbe. 2. Unterdrückung des § 634 des Handelsgesetzbuches, der vorschreibt, daß alle civil- und strafrechtlichen Angelegenheiten der Handelsgehilfen dem zuständigen Handelsgerichte notifiziert werden. 3. Unterstellung der kaufmännischen Angestellten unter die Gewerbegerichtsbarkeit und Ernennung fachlicher Beisitzer sowie Unentgeltlichkeit dieser Rechtsverfahren. 4. Gesetzliche Festsetzung eines Lohnminimums. 5. Gesetzliche Beseitigung der Arbeit der weiblichen Angestellten zur Abendzeit, gesetzliche Vorschriften über Beschaffung von Sitzgelegenheit, Ruhepausen, Beurlaubungen für Niederkommende. 6. Ausdehnung des Lohnschutzes gegen Pfändung auf die Handlungsgehilfen. Im Anschluß an diese Versammlung fand auch ein internationaler Kongreß der Handlungsgehilfen statt, an welchem aber nur 50 ausländische Delegierte aus England, Belgien und Italien teilnahmen. Das wichtigste Resultat war die Schaffung eines internationalen Verbandes, der Fédération internationale des Employés, als deren Sitz vorläufig Brüssel bestimmt wurde.

In Deutschland haben sich die Handlungsgehilfen frühzeitig zu kaufmännischen Vereinigungen zusammengefunden, welche jedoch bis in die neuere Zeit keinerlei socialpolitische Bestrebungen an den Tag legten, sondern sich vorzugsweise mit der Pflege der Geselligkeit, der kaufmännischen Bildung, der gegenseitigen Unterstützung und Stellenvermittlung befaßten. Der größte derselben ist der im Jahre 1858 begründete „Verein der Handlungskommis" in Hamburg. Die meisten dieser Vereine bilden den deutschen Verband kaufmännischer Vereine, welcher im Jahre 1899 98 Vereine (darunter 2 österreichische) mit 24 832 Prinzipalen, 95 528 Gehilfen, 4 893 Lehrlingen und 1862 Nichtkaufleuten zählte. Außerdem besteht noch ein Verband deutscher Handlungsgehilfen in Leipzig, ein Verband reisender Kaufleute in Leipzig und der kaufmännische Hilfsverein in Berlin. Erst später hat die gewerkschaftliche Organisation der Arbeiter die Handelsangestellten erfaßt. Seit dem Jahre 1873 haben sich die Hirsch-Duncker'schen Gewerkvereine unter ihnen eingebürgert; ihrem Verbande gehört der Verein deutscher Kaufleute mit etwa 4 600 Mitgliedern an. Im Jahre 1882 wurde in Berlin die Freie Organisation junger Kaufleute begründet, welche im Jahre 1898 in dem Centralverband der Handlungsgehilfen und Gehilfinnen Deutschlands (1000 Mitglieder) aufging. Im Jahre 1898 wurde der Deutschnationale Handlungsgehilfenverband ins Leben gerufen, welcher mit seinen socialreformatorischen Bestrebungen auch manche Forderung der Kleinkaufleute verbindet, wie die Forderung des Befähigungsnachweises, die Bekämpfung der Warenhäuser u. s. w.; der Verband ist aber mit 34 559 Mitgliedern die weitaus stärkste Organisation der zweiten Gruppe von Verbänden. Nach den Berechnungen Kulemanns giebt es in Deutschland 362 935 organisierte Handlungsgehilfen, von denen man mindestens 40 860 als im eigentlichen Sinne gewerkschaftlich organisiert ansehen muß.

In Österreich hat die politische Bewegung (der christlichsocialen Partei) im Kleingewerbe und Kleinhandel auch auf den Stand der Handlungsgehilfen organisatorisch eingewirkt. Im Jahre 1886 wurde der Verein österreichischer Handelsangestellten geschaffen, der jedoch außer seinem social-reformatorischen Programme auch die Wünsche der Kleinkaufleute (Befähigungsnachweis u. s. w.) vertritt. Über seine Initiative wurden bereits zwei Kongresse (1890 in Wien, 1894 in Salzburg) abgehalten, welche das Aktionsprogramm punktweise festgestellt haben. Seither hat sich aber ein Teil der Handelsgehilfenschaft auch der socialdemokratischen Organisation angeschlossen;

derselbe hat sein Centrum in dem im Jahre 1892 begründeten Verein kaufmännischer Angestellter.

Litteratur: G. Adler, Die Socialreform und der Kaufmannsstand. München 1891. — Paul Adler, Die Lage der Handlungsgehilfen gemäß den Erhebungen der Kommission für Arbeiterstatistik. Stuttgart 1900. — W. Kulemann, Die Gewerkschaftsbewegung. Jena 1900.

2. Socialreformatorische Maßnahmen.

Die Organisation der Handlungsgehilfen erwartet eine Besserung kaum mehr von dem freiwilligen Entgegenkommen der Arbeitgeber, sondern sucht die Gesetzgebung in ihrem Sinne zu beeinflussen. Bis zu einem gewissen Grade liegt es auch im Interesse der Kaufleute selbst, die als notwendig erkannten Reformen im Wege der Legislative durchgeführt zu sehen. Wenn die Beschränkungen in der Arbeitszeit, die Belastungen aus dem Titel der Alters- und Invaliditätsversicherung und andere derartige Eingriffe in das Geschäftsleben alle Konkurrenten in der gleichen Weise treffen, dann werden die damit verbundenen Unbequemlichkeiten und eine Verteuerung des Betriebes ohne Schwierigkeit auf den Konsumenten überwälzt; der Käufer wird gezwungen, seine Einkäufe in einem kürzeren Zeitraume zu decken, er muß auch die Prämien für die Versicherung und sonstige Ausgaben, welche die teurere Regie mit sich bringt, im Warenpreise mit bezahlen. Solange aber auch nur ein einziger Konkurrent den Laden länger offenhält oder durch Lohndruck und Lehrlingszüchterei die Warenpreise seiner Mitkonkurrenten unterbieten kann, werden die letzteren gezwungen, dem einen Konkurrenten zu folgen. Deshalb hat sich denn auch die Gesetzgebung einer Reihe von Staaten mit der Frage befaßt, wie die Lage der Handelsangestellten zu bessern wäre, ohne daß dadurch die Handelsinteressen geschädigt werden.

Den wichtigsten Punkt bildet hierbei die Festsetzung einer bestimmten Maximalarbeitszeit. Ein Vergleich mit den Arbeitszeiten in der Industrie zeigt deutlich das namentlich in den kleinen Betrieben des Detailhandels bestehende Mißverhältnis. Während die industriellen Arbeiter im allgemeinen dem Zehnstundentage zustreben, vielfach auch schon kürzere Arbeitszeiten erreicht haben, zählen im Detailhandel Arbeitszeiten von mehr als 15 Stunden nicht zu den Seltenheiten. Die Gründe, welche für eine Verkürzung sprechen, sind bekannt und evident. Eine große Schwierigkeit, welche in der Industrie ein einseitiges Vorgehen eines Staates behindert, nämlich die Rücksicht auf die durch längere Arbeitszeiten begünstigte Kon-

kurrenz des Auslandes, fällt beim Handel weg; der Konsument wird zwar fremde Erzeugnisse kaufen, wenn diese durch einen Druck auf die Produktionskosten billiger kommen, aber nicht deshalb, weil sie im Laden länger feilgeboten werden. Die mögliche Verteuerung der Regie und die dadurch herbeigeführte Preiserhöhung steht in keinem Verhältnis zu den Kosten des direkten Bezuges aus dem Auslande. Neue Schwierigkeiten ergeben sich nur durch die eingewurzelten Gewohnheiten des Publikums, die nicht mit einem energischen legislatorischen Eingriffe zu beseitigen sind. Im Interesse der socialreformatorischen Bestrebungen selbst empfiehlt es sich, mit der Verkürzung der Arbeitszeit nur schrittweise vorzugehen, weil ein allzurascher Wechsel Mißbräuche zeitigt und das Gesetz selbst illusorisch machen kann. Der Käufer gewöhnt sich schließlich daran, seine Einkäufe außerhalb der gesetzlich gestatteten Zeit durch Hinterthüren zu besorgen und zwingt mit dieser Gewohnheit auch die übrigen Kaufleute zu einer fortwährenden Gesetzesübertretung. Jeder einzelne Haushalt muß erst darauf eingerichtet werden, daß die Einkäufe innerhalb einer gewissen Zeit besorgt werden müssen. Die Arbeit in den Ladengeschäften wird dadurch eine intensivere, dafür genießen aber die Angestellten und nicht in letzter Linie auch der Kaufmann selbst eine längere Ruhe.

In England besteht eine gesetzliche Beschränkung nur für die jugendlichen Handelsgehilfen unter 18 Jahren. Für dieselben wurde durch die Shop Hours Regulation Act, 1886, 49 und 50 Vict. cap. 55 die wöchentliche Maximalarbeitszeit mit 74 Stunden fixiert. Infolge mangelnder Kontrolle ist jedoch das Gesetz nicht zur allgemeinen Durchführung gelangt. Unterm 28. Juni 1892 wurde es auf unbestimmte Zeit erneuert und gleichzeitig die Anstellung von Inspektoren vorgesehen, welche die Befolgung der gesetzlichen Vorschriften zu überwachen haben; die Anstellung der Inspektoren wurde jedoch dem Ermessen der Grafschaftsräte überlassen.

In Deutschland hat die Reichskommission für Arbeiterstatistik im September und Oktober 1892 eine Erhebung über Arbeitszeit, Kündigungsfristen und Lehrlingsverhältnisse im Handelsgewerbe veranstaltet. Es ergab sich, daß ein Viertel aller Detailgeschäfte eine Arbeitszeit von mehr als 15 Stunden und ein weiteres Viertel eine solche von 13 bis 15 Stunden aufwies. Die Großbetriebe mit mehr als 10 Gehilfen hatten in weit überwiegender Anzahl eine Arbeitszeit von unter 12 Stunden. Unter dem 2. März 1899 hat sodann die Reichsregierung dem deutschen Reichstage den Entwurf einer

Gewerbenovelle unterbreitet, welcher sich auf den sogenannten Ladenschluß bezog. Der deutsche Reichstag nahm den Entwurf mit einigen Abänderungen an und durch Gesetz vom 30. Juni 1900 traten mit 1. Oktober 1900 folgende Bestimmungen in Kraft: Gehilfen, Lehrlingen und Arbeitern in offenen Verkaufsstellen, sowie den in den zugehörigen Schreibstuben und Lagerräumen Angestellten muß eine Ruhezeit von mindestens täglich 10 Stunden eingeräumt werden, die jedoch in Ortschaften mit mehr als 20 000 Arbeitern und in Geschäften mit mehr als 1 Gehilfen auf 11 Stunden zu erweitern ist. Die Mittagspause, die in dem Entwurfe mit 1 Stunde bestimmt war, wurde auf $1^1/_2$ Stunden ausgedehnt. Ausnahmen können von der Ortsbehörde bewilligt werden bei Arbeiten zur Verhütung des Verderbens der Waren, bei Neueinrichtung oder Umzug, bei gesetzlich vorgeschriebener Inventuraufnahme, sowie an jährlich höchstens 30 Tagen, welche die Ortsbehörde allgemein oder für einzelne Geschäftszweige zu bestimmen hat. Der Ladenschluß soll von 9 Uhr abends bis 5 Uhr morgens dauern; doch kann auf Antrag einer qualifizierten Mehrheit (zwei Drittel) von Inhabern verwandter Geschäfte der Ladenschluß für 8 Uhr seitens der höheren Verwaltungsbehörden verfügt werden. Während des Ladenschlusses ist das Feilbieten von Waren der in den beteiligten Geschäften geführten Art an irgend welchen öffentlichen Orten verboten. Weiters hat der Reichstag an die verbündeten Regierungen in Form einer Resolution das Ersuchen gerichtet, durch die Kommission für Arbeiterstatistik Erhebungen über die Arbeitszeit der Gehilfen, Gehilfinnen, Lehrlinge und Arbeiter in Kontoren und solche in kaufmännischen Betrieben anzustellen, die nicht mit offenen Verkaufsstellen verbunden sind.

Die österreichische Gesetzgebung hat sich mit dieser Frage zum erstenmale im Jahre 1895 befaßt, als die Regierung mit einer Novelle zur Gewerbeordnung hervortrat, in welcher u. a. für das Handelsgewerbe ein zwölfstündiger Maximalarbeitstag vorgeschlagen wurde. Diese Bestimmung ist jedoch nicht Gesetz geworden. Nachdem aber unterdessen in Deutschland die Dienstverhältnisse der Handelsangestellten eine eingehende Regelung erfahren haben, sah sich auch die österreichische Regierung veranlaßt, neuerdings die Initiative zu ergreifen. Mit Erlaß vom 31. Mai 1900 wurden allen Handels- und Gewerbekammern drei Gesetzentwürfe zur Begutachtung mitgeteilt, welche die Rechtsverhältnisse der Handelsangestellten zum Gegenstande haben. Einer dieser Entwürfe stellt sich als Novelle zur Gewerbe-

ordnung (§ 104) dar und bestimmt folgendes: In Handelsgewerben darf für die Hilfsarbeiter (Handlungsgehilfen, Handlungslehrlinge und Handlungsdiener) die Arbeitsdauer mit Einrechnung der Arbeitspausen nicht mehr als höchstens 12 Stunden binnen 24 Stunden betragen. Eine Verlängerung dieser Arbeitszeit kann zum Zwecke der Vornahme der Inventur, des Beziehens von Märkten, bei Neueinrichtung oder Übersiedelung des Geschäftes, dann zur Zeit der Saison, im letzteren Falle an jährlich höchstens 30 von der Gewerbebehörde allgemein oder für einzelne Geschäftszweige zu bestimmenden Tagen stattfinden. Für eine solche Verlängerung der Arbeitszeit gebührt dem Hilfsarbeiter eine abgesonderte Belohnung. Von 9 Uhr abends bis 5 Uhr morgens müssen die Verkaufslokalitäten für den geschäftlichen Verkehr geschlossen sein. Über 9 Uhr abends dürfen die Verkaufslokalitäten für den geschäftlichen Verkehr nur geöffnet sein: a) für unvorhergesehene Notfälle; b) an höchstens 30 von der Gewerbebehörde für einzelne Orte zu bestimmenden Tagen, jedoch spätestens bis 10 Uhr abends; c) auf Grund besonderer Bewilligung der Gewerbebehörde in ländlichen Orten, in welchen der Geschäftsverkehr sich in der Hauptsache auf einzelne Tage der Woche oder auf einzelne Stunden des Tages beschränkt. Während der Zeit, zu welcher die Verkaufslokalitäten geschlossen sein müssen, ist das Feilbieten von Waren im Umherziehen, sofern nicht eine Ausnahme von der Gewerbebehörde zugelassen wird, verboten. Auch die ungarische Regierung hat mit Beginn des Jahres 1901 einen Gesetzentwurf über das Dienstverhältnis der Handelsangestellten publiziert, in welchem eine zwölfstündige Maximalarbeitszeit vorgesehen ist.

Sehr weitgehende Bestimmungen finden wir in den australischen Kolonien. In Westaustralien erstreckt sich nach dem Gesetze vom Jahre 1898 der Ladenschluß in allen Städten und größeren Orten von 6 Uhr nachmittags bis 8 Uhr früh, nur Mittwoch und Samstag ist der Verkauf bis 10 Uhr abends gestattet; ferner muß eine Mittagspause von 1 Stunde gewährt werden. Für jugendliche und weibliche Hilfsarbeiter ist das Maximum der Arbeitszeit mit 48 Stunden wöchentlich festgesetzt. In Neusüdwales ist am 1. Januar 1900 ein Gesetz in Kraft getreten, welches bestimmt, daß alle Geschäfte an vier Wochentagen abends um 6 Uhr, an einem fünften abends um 10 Uhr und am sechsten mittags um 1 Uhr zu schließen haben. Die Wahl des sechsten Tages ist in das Belieben des einzelnen Geschäftsinhabers gestellt. Jedenfalls darf kein An-

gestellter wöchentlich über 60 Stunden beschäftigt werden. Ähnliche Gesetze gelten auch in Viktoria und Neuseeland.

In innigem Zusammenhange mit der Frage der Arbeitszeit steht die der Sonntagsruhe. Diese ist im Warenhandel schwieriger durchführbar als im Gewerbe, weil der Verkauf von gewissen Lebensmitteln doch auch am Sonntag zugelassen werden muß, weil in einzelnen Branchen zu bestimmten Zeiten des Jahres, wie z. B. zu Weihnachten, der Andrang zu groß ist u. s. w. Es müssen daher mancherlei Ausnahmen festgesetzt und die Vorschriften überhaupt den lokalen und geschäftlichen Interessen angepaßt werden. Die Gesetzgebung ist denn auch in dieser Richtung vorsichtig zu Werke gegangen.

In Deutschland ist durch die Novelle zur Gewerbeordnung vom Jahre 1900 (§ 105 b) im Handelsgewerbe die Beschäftigung der Angestellten am ersten Weihnachts-, Oster- und Pfingstfeiertage gänzlich untersagt, an den übrigen Sonn- und Festtagen aber nicht länger als 5 Stunden gestattet. Durch das Statut einer Gemeinde oder eines sonstigen Kommunalverbandes kann diese Beschäftigung für alle oder einzelne Zweige des Handelsgewerbes eingeschränkt oder ganz untersagt werden. Für die letzten vier Wochen vor Weihnachten, sowie für einzelne Sonn- und Festtage, an welchen örtliche Verhältnisse einen erweiterten Geschäftsverkehr notwendig machen, kann durch die Polizeibehörde die Dauer der Beschäftigung bis auf 10 Stunden zugelassen werden. Nach dem Gesetze vom 6. August 1896 gelten diese Bestimmungen auch für die Konsumvereine.

In Österreich hat die Gewerbenovelle vom 16. Januar 1895 die Sonntagsarbeit beim Handelsgewerbe auf die Dauer von höchstens 6 Stunden beschränkt. An einzelnen Sonntagen, an welchen besondere Verhältnisse einen erweiterten Geschäftsverkehr erfordern, wie zur Weihnachtszeit, an den Festtagen der Landespatrone u. dergl. kann eine Vermehrung dieser Stunden durch die politischen Landesbehörden zugestanden werden. Durch das Gesetz vom 28. April 1895 wurden die für das Handelsgewerbe jeweils bestehenden Vorschriften über die Sonntagsruhe auch für den Hausierhandel giltig erklärt. Auf Grund dieser Gesetze ist eine große Anzahl von Verordnungen des Ministeriums und der politischen Landesstellen erschienen, welche die prinzipiellen Bestimmungen den besonderen Verhältnissen einzelner Örtlichkeiten und Geschäftszweige anpassen. Durch einen im Mai 1900 hinausgegebenen Gesetzentwurf hat die Regierung die Absicht bekundet, eine Erweiterung der Sonntagsruhe eintreten zu lassen. Danach sollen

die politischen Landesbehörden ermächtigt werden, unter Berücksichtigung der örtlichen Verhältnisse auch unter die Maximaldauer von 6 Stunden herabzugehen und eventuell die Sonntagsarbeit ganz auszuschließen. Die Komptoir- und Bureauarbeit soll an Sonntagen für 2, ausnahmsweise für 3 Vormittagsstunden gestattet sein.

Wenn auch die Gefahren für die Gesundheit und das Leben im Handelsgewerbe nicht so große sind wie im gewerblichen Betriebe, so hat doch die neuere Gesetzgebung den Prinzipalen eine besondere Fürsorge für die Gesundheit der Handelsangestellten zur Pflicht gemacht und gewisse Vorkehrungen in den Geschäftsräumen vorgeschrieben. Infolge der Erhebungen der behördlichen Sanitätsorgane hat es sich herausgestellt, daß das lange Stehen in den Verkaufslokalitäten für die Gesundheit der Angestellten, namentlich des weiblichen Teiles derselben, höchst nachteilig ist. Man hat deshalb vorgeschlagen, im Gesetzgebungswege die Beschaffung von Sitzgelegenheiten für obligatorisch zu erklären.

Das neue deutsche Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 legt im § 62 dem Prinzipal die Verpflichtung auf, die Geschäftsräume, Betriebsvorrichtungen und Gerätschaften so einzurichten und die Arbeitszeit so zu regeln, daß die Gesundheit des Gehilfen geschützt und die Aufrechthaltung des Anstandes und der guten Sitten gesichert ist. Wenn der Gehilfe Hausgenosse des Chefs ist, dann sollen Wohn- und Schlafraum, die Verpflegung u. s. w. so geregelt sein, wie es die Rücksicht auf die Gesundheit, die Sittlichkeit und Religion des Angestellten erfordert. Eine Verletzung dieser Pflicht bedingt Schadenersatz. Die Beratung der Gewerbenovelle im Jahre 1900 gab dem Reichstage Gelegenheit, die im Handelsgesetzbuche festgestellten Normen über den Schutz des Arbeitspersonals weiter auszugestalten. Für jede offene Verkaufsstelle, in welcher in der Regel mindestens 20 Gehilfen und Lehrlinge beschäftigt werden, wurde die Aufstellung einer Arbeitsordnung verfügt. Ferner wurde der Bundesrat, bezw. an dessen Stelle andere Behörden ermächtigt, Vorschriften darüber hinauszugeben, welchen Anforderungen die Laden-, Arbeits- und Lagerräume und deren Einrichtung, sowie die Maschinen und Gerätschaften zum Zwecke der Durchführung der im neuen Handelsgesetzbuche ausgesprochenen grundsätzlichen Normen zu genügen haben. Der Bundesrat hat weiters auf Grund der Gewerbeordnung folgende Bestimmungen (mit Giltigkeit ab 1. April 1901) über die Einrichtung von Sitzgelegenheiten für Handelsangestellte erlassen: 1. In denjenigen Räumen der offenen Verkaufsstellen, in welchen die Kundschaft bedient wird, sowie

in den zu solchen Verkaufsstellen gehörenden Schreibstuben (Komptoirs) muß für die daselbst beschäftigten Gehilfen und Lehrlinge eine nach der Zahl dieser Personen ausreichende geeignete Sitzgelegenheit vorhanden sein. Für die mit der Bedienung der Kundschaft beschäftigten Personen muß die Sitzgelegenheit so eingerichtet sein, daß sie auch während kürzerer Arbeitsunterbrechungen benutzt werden kann. Die Benutzung der Sitzgelegenheit muß den bezeichneten Personen während der Zeit, in welcher sie durch ihre Beschäftigung nicht daran gehindert sind, gestattet werden. 2. Unberührt bleibt die Befugnis der zuständigen Behörden, im Wege der Verfügung für einzelne offene Verkaufsstellen oder durch allgemeine Anordnung für die offenen Verkaufsstellen ihres Bezirkes zu bestimmen, welchen besonderen Anforderungen die Sitzgelegenheit in Rücksicht auf die Zahl der Personen, für welche sie berechnet ist, sowie hinsichtlich ihrer Lage und Beschaffenheit genügen muß.

In England ist in dieser Richtung die Seats for shop assistants Act (1899, 62 und 63, Vict. cap. 21) vorgegangen. Demzufolge müssen in allen Verkaufsläden, in welchen weibliche Angestellte den Verkauf besorgen, dieselben Sitzgelegenheit erhalten, und zwar so, daß auf 3 Verkäuferinnen mindestens 1 Sitz kommt.

In Frankreich verfügt ein Gesetz vom 29. Dezember 1900, daß in Verkaufhallen, Geschäftsläden, sowie den dazu gehörigen sonstigen Lokalitäten, woselbst weibliche Angestellte mit Waren hantieren oder diese zum Verkaufe anbieten, ebensoviele Sitzgelegenheiten vorhanden sein müssen, als Frauen dort beschäftigt sind. Die Überwachung der Durchführung des Gesetzes obliegt den Arbeitsinspektoren.

Auch in einzelnen amerikanischen Staaten (Nebraska, New York, Wisconsin) sind ähnliche Gesetze erlassen worden..

In gewissen Punkten haben sich auch die geltenden Bestimmungen über den Dienstvertrag der Handelsangestellten als reformbedürftig erwiesen, namentlich hat die Verkürzung der Kündigungsfrist und die Aufnahme der sogenannten Konkurrenzklausel zu mannigfachen Ungerechtigkeiten geführt. Die Kündigungsfrist ist zwar gesetzlich geregelt, die gesetzliche Regelung ist aber nur eine suppletorische und läßt allen privaten Abmachungen freien Spielraum. Diese Freiheit wurde von den Arbeitgebern namentlich in einzelnen Zweigen des Kleinhandels dazu ausgenutzt, die Kündigungsfrist immer mehr abzukürzen, so daß die wirtschaftliche Existenz des Handelsangestellten einen immer höheren Grad der Unsicherheit erhielt. Während diese Erscheinung die momentane Stellung bedroht, ge-

fährdet die Konkurrenzklausel das spätere Fortkommen des Handelsgehilfen. Eine solche Klausel besteht darin, daß sich der Angestellte verpflichtet, während einer gewissen Zeit nach Beendigung des Dienstverhältnisses oder überhaupt nicht in ein Konkurrenzgeschäft einzutreten. Die Absicht einer solchen Abmachung geht dahin, zu verhüten, daß Geschäftsgeheimnisse, welche der Angestellte vermöge seiner Dienstobliegenheiten erfährt, einem Konkurrenzgeschäfte verraten werden. Andererseits liegt aber darin für den Angestellten eine große Behinderung, weil ihm die Verwertung seiner besonderen Fachkenntnisse unmöglich gemacht und gerade jene Laufbahn versperrt wird, der er sich einmal gewidmet und in deren Interesse er wohl auch Aufwendungen gemacht hat. Es handelt sich für die Gesetzgebung darum, zwischen den kollidierenden Interessen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine nach allen Seiten gerechte Demarkationslinie zu ziehen.

In Deutschland hat das Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 reformierend eingegriffen. Bei Dienstverträgen von unbestimmter Dauer beträgt die Kündigungsfrist wie bisher 6 Wochen, muß jedoch mit einem Kalendervierteljahr enden. Vertragsmäßig kann sie verlängert oder verkürzt werden, nur darf sie nicht unter einen Monat sinken und muß für beide Teile gleich sein. Diese Vorschriften erstrecken sich jedoch nicht auf die Angestellten mit einem Jahresgehalt von mindestens 5000 Mark, ferner nicht auf die Angestellten für überseeische Plätze, wenn der Prinzipal die Kosten der Rückreise trägt, und auch nicht auf die Aushilfsangestellten, d. h. solche, deren Verwendungsdauer nicht länger als 3 Monate beträgt. Bezüglich der Konkurrenzklausel wird bestimmt, daß dieselbe für den Handelsgehilfen nur insoweit verbindlich ist, als sie nach Zeit, Ort und Gegenstand nicht die Grenzen überschreitet, durch welche eine unbillige Erschwerung des Fortkommens des Handlungsgehilfen ausgeschlossen wird. Die Zeit der Beschränkung darf jedenfalls nicht länger sein als 3 Jahre. In gewissen Fällen wird die Konkurrenzklausel hinfällig und kann Minderjährige überhaupt nicht verpflichten. Die aus der Klausel resultierenden Verbindlichkeiten können durch eine Konventionalstrafe sichergestellt werden, doch unterliegt letztere dem richterlichen Mäßigungsrechte.

Das österreichische Handelsministerium hat mit Erlaß vom 31. Mai 1900 den Entwurf zu einer Novelle zum Handelsgesetzbuch herausgegeben, welcher die Dienstverhältnisse der Handels-Angestellten neu regeln soll. Danach wird die bisherige gesetzliche Kündigungs-

frist von 6 Wochen (mit Ablauf eines Kalendervierteljahres) aufrechterhalten, nur darf sie durch Vertrag während des ersten halben Dienstjahres nicht unter 14 Tagen und nach vollendeter halbjähriger Dienstzeit nicht unter einen Monat herabgesetzt werden. Außerdem muß die Kündigungsfrist stets am 15. oder letzten eines Monats enden und in allen Fällen für beide Teile gleich sein. Wurde ein Handlungsgehilfe nur zu vorübergehender Aushilfe aufgenommen, so kann für so lange, als er eine einmonatliche Dienstzeit nicht vollstreckt hat, eine einwöchentliche Kündigung und der Austritt mit Ablauf der Kündigungsfrist bedungen werden. Die Konkurrenzklausel wird in diesem Entwurfe nur dann unter gewissen Einschränkungen als zulässig erklärt, wenn der Prinzipal ein Produktionsgewerbe betreibt; beim Handelsgewerbe will man sie also vollständig ausschließen. Nach dem ungarischen Gesetzentwurf beträgt die Kündigungsfrist während der ersten drei Monate des Dienstes zwei Wochen, bei einer längeren Dienstzeit, wenn der Gehilfe einen 2400 Kronen nicht übersteigenden Gehalt bezieht, sechs Wochen, darüber hinaus drei Monate. Diese Fristen gelten für beide Teile und können vertragsmäßig nicht abgekürzt werden. Die Vereinbarung, daß der Handlungsgehilfe nach Verlassen des Dienstes kein Geschäft eröffnen darf, bindet diesen nur dann, wenn 1. diese Vereinbarung in den Dienstvertrag aufgenommen wurde; 2. der Gehilfe zur Zeit der Vereinbarung großjährig war; 3. das Verbot sich nur auf den Dienstort, denselben Gewerbszweig und höchstens auf drei Jahre erstreckt. Die Vereinbarung, daß der Gehilfe bei einem anderen Prinzipal nicht eintreten dürfe, ist unwirksam.

Einen Übelstand, unter welchem die Angestellten im Handelsgewerbe ebenfalls leiden, bildet auch die übermäßige Verwendung von Lehrlingen, die sogenannte „Lehrlingszüchterei". In manchen Handelsbetrieben steht die Zahl der Lehrlinge in gar keinem Verhältnis zu der Zahl der ausgelernten Arbeiter. Diese Lehrlinge werden in Wirklichkeit nicht als solche angesehen, sondern sollen eine billige Arbeitskraft abgeben. Sie treten zum großen Teil mit unzureichender Vorbildung ein, erhalten aber in dem Geschäfte, da sie häufig ganz einseitig nur zu untergeordneten Arbeiten als Hausdiener, Laufburschen u. s. w. verwendet werden, auch nicht die wünschenswerte Ausbildung. Ob sie nun auslernen oder nicht, jedenfalls übt ihre Masse einen fühlbaren Druck auf den Arbeitsmarkt, der den gelernten Hilfskräften das Fortkommen erschwert und ihre Lohnverhältnisse verschlechtert. Nach den Erhebungen der deutschen Kommission für Arbeiterstatistik wiesen je 100 Betriebe, die gleich-

zeitig Lehrlinge und Gehilfen beschäftigten, 39,8 weniger Lehrlinge als Gehilfen, 40,6 ebensoviel Lehrlinge als Gehilfen und 19,6 mehr Lehrlinge als Gehilfen. In einzelnen Branchen, wie z. B. im Kolonialwarengeschäft, soll das Mißverhältnis ein besonders krasses sein. Die bisher vorgeschlagenen Mittel zur Abhilfe bewegen sich in zweierlei Richtungen. Die Einen wollen auf ein in der Gewerbeverfassung des Mittelalters sehr beliebtes Mittel zurückgreifen und für jeden Handelsbetrieb im Gesetzgebungswege die Maximalzahl der zu verwendenden Lehrlinge feststellen, sei es durch Normierung einer für alle Betriebe gleichen absoluten Ziffer, sei es durch die Bestimmung eines fixen Verhältnisses zwischen der Zahl der Lehrlinge und jener der ausgelernten Hilfskräfte (beispielsweise ein Lehrling auf zwei Kommis). Eine derartige Maßnahme mußte jedoch schweren Bedenken begegnen, weil es sehr schwierig wäre, einen den jeweiligen Bedürfnissen angepaßten Schlüssel zu finden und weil sie zu einer ähnlichen Verknöcherung des wirtschaftlichen Lebens führen könnte, welche die zünftigen Beschränkungen im Gefolge hatten. Von anderer Seite dagegen wird empfohlen, durch eine Erhöhung der an den Lehrling bezüglich der Vorbildung zu stellenden Anforderungen und durch strengere Bestimmungen über das Lehrverhältnis dem Andrang von Lehrlingen zu steuern. Dieser Vorschlag hält sich von jedem starren und ungerechten Zwange fern und bekämpft nicht die beklagenswerte Erscheinung, sondern ihre Ursachen; er ist durchführbar und zweckmäßig.

In Deutschland ist die Agitation der kaufmännischen Vereine in beiden genannten Richtungen thätig. Der Verband katholischer kaufmännischer Vereine hat in einer Petition an den deutschen Reichstag verlangt, daß bis zu einer Anzahl von 3 Kommis nur 1 Lehrling, bis zu 10 Kommis nur 2 Lehrlinge zulässig sein sollen. Der Deutsche Verband kaufmännischer Vereine in Braunschweig hat sich gegen einen solchen Zwang ausgesprochen, dafür aber folgende Reformen verlangt: 1. Maximalarbeitszeit für Lehrlinge von 10 Stunden und Mittagspause von einer Stunde, 2. keine Benutzung der Lehrlinge zu anderen als kaufmännischen Dienstleistungen, 3. Freigebung zum Besuche der Fortbildungsschulen in der Zeit von 7 Uhr morgens bis 7 Uhr abends, 4. schriftlicher Lehrvertrag.

Ein Zweig der socialpolitischen Fürsorge für die Handels-Angestellten muß sich auch auf jene Fälle erstrecken, in denen der Angestellte durch Krankheit, Unfall oder Alter erwerbsunfähig wird. Zu diesem Zwecke hat man bereits mit Erfolg versucht, die den ge-

werblichen Hilfsarbeiter schützende Kranken-, Unfall-, Invaliditäts- und Altersversicherung in entsprechender Weise auch auf das Handelsgewerbe auszudehnen. Die neueren Gewerbe- und Handelsgesetze legen dem Prinzipal für diese Fälle gewisse Verpflichtungen auf.

In Deutschland bestimmt zunächst das neue Handelsgesetzbuch, daß dem Angestellten für längstens 6 Wochen der Anspruch auf Fortbezug des Gehaltes und Unterhaltes zusteht, wenn derselbe durch unverschuldetes Unglück an der Leistung seiner Dienste verhindert ist. Nach dem Krankenversicherungsgesetz vom 10. April 1892 sind die Handlungsgehilfen und Lehrlinge dem Versicherungszwange unterworfen, sofern ihr Verdienst $6^2/_3$ Mk. täglich oder 2000 Mk. jährlich nicht überschreitet. Die Unfallversicherung ist für das Handelsgewerbe nicht obligatorisch, dagegen sind die Handlungsgehilfen und Lehrlinge, welche über 16 Jahre alt sind und ein Jahreseinkommen von nicht mehr als 2000 Mk. beziehen, in die deutsche Alters- und Invaliditätsversicherung einbezogen.

In Österreich hat nach dem Handelsgesetzbuche (Art. 60) der Handlungsgehilfe, wenn er durch unverschuldetes Unglück an Leistung seines Dienstes zeitweise verhindert wird, Anspruch auf Gehalt und Unterhalt durch 6 Wochen. Daneben besteht nach der Gewerbeordnung (§ 121) ein Anspruch auf Krankenversicherung. In den letzten Jahren haben die kaufmännischen Vereine eine lebhafte Bewegung auf Einführung einer Alters- und Invaliditätsversorgung eingeleitet.

Litteratur: G. Adler, Die Socialreform und der Kaufmannsstand. München 1891. — G. Hiller, Die Lage der Handlungsgehilfen. Leipzig 1890.

Zweiter Teil.

Äußere Handelspolitik.

I. Die handelspolitischen Systeme.

1. Das merkantilistische Prohibitivsystem.

In der planmäßigen Einführung von Verboten gegen die Einfuhr gewerblicher Erzeugnisse und gegen die Ausfuhr von Edelmetallen und Rohstoffen verkörpert sich die erste Phase der äußeren Handelspolitik der europäischen Kulturstaaten. Es mag widersinnig erscheinen, daß mit prohibitiven Maßnahmen eine Wissenschaft einsetzt, die in ihrem Endziel um alle Völker der Erde ein aus den tausendfältigen Fäden des Welthandels gewebtes Band schlingen soll, im Grunde genommen projiziert sich aber in der äußeren Handelspolitik doch in erster Linie die nationale Wirtschaftspolitik. Mehr als im Leben der Individuen waltet im wirtschaftlichen Leben der Völker ein gesunder Egoismus, der den Fortschritt der Menschheit nicht ausschließt, sondern bedingt, denn er führt nicht zum Kampf, sondern zum Wettbewerb. Eine wohlverstandene Handelspolitik nach außen stellt die Lösung der Aufgabe dar, die jeweiligen wirtschaftlichen Interessen der Nation mit den momentanen und künftigen Strömungen in der Weltwirtschaft in Einklang zu bringen. Von diesem Gesichtspunkte aus dürfen wir dem als Merkantilismus bekannten Wirtschaftssystem die Anerkennung nicht versagen, daß es zum erstenmale die Staaten als selbständige und eigenartige Gebilde im Weltverkehre erfaßt und in seinen Vorzügen und Fehlern die eigene Zeit trefflich verstanden hat.

Die Erkenntnis, daß der Mensch ein geselliges Wesen, ein *ζωον πολιτικον* sei, hat sich am spätesten in der wirtschaftlichen Interessensphäre Bahn gebrochen. Die menschliche Gesellschaft hatte ihre Entwickelung durch mannigfache, nach Abstammung, Religion und Beruf gegliederte Gruppen genommen, ohne daß man diesen Gruppen auch irgend welche selbständige wirtschaftliche Funktionen zuerkannte; der Staat selbst war längst als Notwendigkeit gefühlt und erklärt worden,

während man die Steuer noch immer als ein Moment der Unfreiheit ansah. In der vormerkantilistischen Zeit war auch der Zoll nichts anderes als eine Steuer auf den Handelsverkehr, welche die Ware ohne Rücksicht auf Beschaffenheit, Herkunft und Nützlichkeit traf. Man unterschied nicht zwischen heimischer und fremder Ware, man belastete die Ausfuhr nicht minder als die Einfuhr, die Höhe der Steuer richtete sich nicht nach den Vorteilen der Gesamtheit, sondern nach dem Geldbedarf des Staates oder vielmehr seiner Machthaber, zu deren gewichtigsten Einnahmen die Zölle seit altersher zählten. In den mannigfachen Abgaben, die uns im Altertum und Mittelalter als Zölle erscheinen, finden wir fast gar keine Spuren eines gemeinwirtschaftlichen Zieles, sondern den deutlichen Ausdruck der mehr oder minder engherzigen Finanzpolitik der Fürsten oder sonstigen Machthaber.

Mit Ausgang des Mittelalters trug eine Reihe von Momenten dazu bei, der Zollpolitik eine geänderte Richtung und tiefere Bedeutung dadurch zu geben, daß nicht mehr der finanzielle Ertrag, sondern die innere Rückwirkung des Zolles für seine Erstellung ausschlaggebend wurde. Die Schätze und Einnahmen der fürstlichen Familien waren durch häufige und langwierige Kriege erschöpft, ganze Gebiete entvölkert und verarmt, eine Kräftigung der Einnahmen konnte nur durch Weckung und Hebung aller Produktivkräfte des Landes und Volkes herbeigeführt werden. Das war die Zeit, wo das Volk einen erheblichen Einfluß auf die Staatsführung erlangte, wo eine innige Interessen-Solidarität Fürst und Volk verband und gleichzeitig mit der territorialen Konsolidierung den einzelnen Staatswesen eine Individualität aufprägte, welche sie bis dahin nicht gekannt hatten.

Mit dem geänderten Zwecke wechselten auch die Mittel, welche der politischen Macht zur Vollführung ihrer Aufgaben dienen sollten. Innerhalb der Landesgrenzen erschien eine dauernde Bereicherung des Staates oder Volkes in seiner Gesamtheit nicht denkbar, weil da ein Bewohner nur auf Kosten eines anderen Bewohners reich werden konnte. Die großen Handelsrepubliken des Altertums und Mittelalters hatten den Weg gewiesen, auf dem sich ungeheure Schätze ins Land tragen lassen. Nicht der Binnenhandel konnte die Quelle des Reichtums der Völker sein, zumal sich derselbe aus Mangel an Kommunikationen und geordneten Rechtsverhältnissen äußerst schwerfällig abspielte, wohl aber der Außenhandel, welchem die See als das natürliche Bindemittel zwischen den alten Kulturländern Europas und

den neu erschlossenen oder occupierten Gebieten des fernen Westens und Ostens ein ungeahntes Feld erschlossen hatte. Es konnte nicht Wunder nehmen, daß der internationale und zwar besonders der überseeische Handelsverkehr zum wichtigsten Forschungsobjekte für alle Männer wurde, welche aus praktischem Berufe oder theoretischer Vorliebe die richtige Erkenntnis der wirtschaftlichen Grundlagen des modernen Staates anstrebten.

Die Fürsorge für den Außenhandel hatte auch eine Entfesselung der gewerblichen Produktivkraft im Lande selbst zur Folge. Um viel verkaufen und verdienen zu können, mußte man auch viel produzieren. Die Landwirtschaft bot bei der natürlichen Begrenzung des anbaufähigen Bodens ein von vornherein beschränktes Thätigkeitsfeld, das Gewerbe dagegen war nicht gebunden an die Scholle und konnte soviel Arme beschäftigen, als eben frei waren. Deshalb legte man das Schwergewicht auf eine möglichst intensive gewerbliche Thätigkeit und auf eine größere Verdichtung der Bevölkerung. Das Gewerbe der damaligen Zeit seufzte freilich in dem zu eng gewordenen Gewand der Zunftverfassung, die Erweiterung des Absatzes sprengte aber von selbst die nur für lokale Märkte berechneten und haltbaren Fesseln der Zunft. Auf der soliden Basis des zünftigen Gewerbes schoß nun das freie Gewerbe umso stärker empor.

Das rapide Hervortreten des Außenhandels änderte aber auch die Anschauungen über den Wert der Güter. Für das eigene Land, für den lokalen Markt war der Gebrauchswert der produzierten Güter maßgebend, im auswärtigen Handel erhielt dagegen der für den internationalen Verkehr geltende Tauschwert die entscheidende Rolle. Die Produktion wurde umso ergiebiger, die Ware umso wertvoller, je höheren Tauschwert sie erreichte, und da das Geld der Repräsentant dieses Tauschwertes war, so erschien eine staatliche Wirtschaftspolitik nur dann als vernünftig und heilsam, wenn sie einen reichen Geldstrom in das Land zu lenken verstand. Die Entdeckung der Edelmetallschätze Amerikas gab dieser Entwickelung von der Naturalwirtschaft zur Geldwirtschaft einen mächtigen Antrieb. Den Staat betrachtete man als Kaufmann, der vom Auslande möglichst wenig und billig kaufen, dagegen nach dem Auslande möglichst viel und teuer verkaufen sollte. Bei dem Mangel eines jeden Kreditverkehrs mußte sich die Differenz in den internationalen Gütertragungen durch Geldabfluß auf der einen und Geldzufluß auf der anderen Seite regulieren. Bargeldsendungen nach dem Inlande deuteten auf eine „günstige Handelsbilanz" und eine Mehrung der wirtschaftlichen

Macht, der Abfluß von Geld konnte nur das Sympton für eine Minderung des internationalen Reichtums sein. Diese mechanische Auffassung bestimmte die damalige Wirtschaftspolitik der europäischen Kulturstaaten.

Die Einheitlichkeit der Staaten nach außen hatte die zwar wenig gewürdigte, aber zweifellos höchst bedeutsame Folge, daß sich auch im Innern einiger Länder eine wirtschaftliche Konsolidierung vollzog, die schließlich nach vielen Fährlichkeiten und Wechselfällen dahin führte, daß sich die modernen Staatswesen als einheitliche Zoll- und Wirtschaftsgebiete präsentieren. Die Sonderrechte, welche im Mittelalter den Städten, Korporationen und selbst Privatpersonen eingeräumt worden waren, hatten das ganze Land überwuchert und es in eine Reihe von selbständig wirtschaftenden Territorien getrennt. Wollte die Staatsregierung die Zügel in ihre Hände bekommen, so mußte sie mit diesen Sonderrechten aufräumen und alle Territorien zu einer Einheit amalgamieren. Die Fürsten und Staatsmänner, welche sich zu den Grundsätzen des Merkantilismus bekannten, waren denn auch die eifrigsten Verfechter eines einheitlichen inneren Zollgebietes, so Colbert in Frankreich, Friedrich der Große in Preußen. Maria Theresia und Josef II. in Österreich.

Die Wirtschaftspolitik, welche sich unter dem Einfluß der geschilderten Verhältnisse herausbildete, kennt man unter dem Namen des Merkantilismus. Wir dürfen uns darunter nicht die Lehrmeinung eines mehr oder minder hervorragenden Theoretikers vorstellen, sondern vielmehr die eine bestimmte Zeit beherrschende wirtschaftspolitische Richtung aller maßgebenden, in Theorie und Praxis thätigen Staatsmänner und Schriftsteller. Wir haben es nicht mit einem wohlgefügten System zu thun, sondern mit einer gewissen Zahl von Grundsätzen, die sozusagen aus den Bedürfnissen der Zeit selbst hervorwuchsen und einen nachhaltigen Einfluß auf den Gang der damaligen Wirtschaftspolitik gewannen. Trotz aller Extreme nimmt aber die menschliche Entwicklung doch ihren Kurs immer nach vorwärts. So hatte auch der Merkantilismus trotz seiner heute leicht erkenntlichen Fehler und Übertreibungen seine unbestreitbaren Vorzüge, vor allem den, daß er Handel und Industrie überhaupt zum erstenmale zum Gegenstand der staatlichen Fürsorge machte.

Die merkantilistischen Grundsätze sind nirgends in ihrer Gesamtheit präcise formuliert worden, sie ergeben sich aber mit Deutlichkeit als Resultante jener Lehren und Maßnahmen, die wir den als

Merkantiliſten geltenden Staatsmännern und Schriftſtellern verdanken. Sie laſſen ſich wie folgt reſumieren:

1. Der Reichtum eines Volkes beſtehe in der im Lande vorhandenen Menge an Edelmetallen. Wie der Einzelne wohlhabend iſt, der viel Geld beſitzt, ſo ſollte es auch die Geſamtheit ſein. Man verkannte die Funktion des Geldes innerhalb einer Gemeinwirtſchaft, wo eine Hypertrophie im Geldumlauf zur Entwertung des Geldes und zur Preisſteigerung aller Produkte führt, ein Plus alſo ebenſo ſchädlich wirken kann, wie ein Minus.

2. Einem Lande, das keine Gold- und Silberminen beſitzt, könne nur der Außenhandel den ſo wünſchenswerten Beſitz dieſer Edelmetalle zuführen. Dieſer Satz war nur eine Konſequenz des erſten. Die Länder mit Gold- und Silberminen mußten ſelbſtverſtändlich die reichſten ſein, weil ihnen der eigene Boden die Schätze gab. Die übrigen Länder konnten nichts anderes thun, als im Wege des auswärtigen Handels den ſcheinbar ſo begünſtigten Gebieten einen Teil der Edelmetallſchätze abzunehmen. Die Wirtſchaftsgeſchichte hat ſeither die Völker der Erde nach ganz anderen, faſt entgegengeſetzten Geſichtspunkten in arm und reich klaſſifiziert. Dem Außenhandel wird auch nicht mehr die Funktion zugeſchrieben, dem einen Lande das Geld zu nehmen, um es ein anderes gewinnen zu laſſen, ſondern derſelbe ſteht unter dem höheren Geſichtspunkte der internationalen Arbeitsteilung.

3. Der Außenhandel werde um ſo vorteilhafter, je mehr Waren dem Auslande verkauft und je weniger Waren vom Auslande gekauft werden. Der Überſchuß des Wertes der exportierten über den Wert der importierten Güter müſſe vom Auslande in barem Geld bezahlt werden, ſtelle demnach eine günſtige Handelsbilanz dar. Der Export von Waren müſſe nach Möglichkeit, ſogar durch die Gewährung von Ausfuhrprämien gefördert, der Import dagegen möglichſt eingeſchränkt werden, beſonders in jenen Artikeln, welche entbehrlich ſind, weil ſie im Lande ſelbſt in hinreichender Menge und Güte erzeugt werden oder dem Luxus dienen. Beſſer ſei es, „für eine Ware zwey Thaler geben, die im Lande bleiben, als nur einen, der aber hinausgeht".

4. Das Beſtreben eines Landes ſolle es ſein, Fabrikate auszuführen und dafür Rohſtoffe einzutauſchen, weil die Verarbeitung im eigenen Lande großen Bevölkerungskreiſen Beſchäftigung und Arbeitsgelegenheit biete. Aus demſelben Grunde ſolle die Ausfuhr von Rohſtoffen hintan gehalten werden, damit ſie im Lande ſelbſt

veredelt werden. Auf diese Weise setze sich der Export aus hochwertigen, der Import aus minderwertigen Gütern zusammen, was die Handelsbilanz nur günstig beeinflussen könne.

5. Zur Bebauung des Landes und zur Verarbeitung der Rohstoffe sind aber viele Arbeitskräfte nötig; deshalb müsse es Sorge des Staates sein, die Bevölkerung soweit zu verdichten, als sie sich im Lande ernähren kann. Diese Bevölkerung solle aber dann zu allen Gewerben und Kunstfertigkeiten anerzogen werden, am besten unter Mithilfe ausländischer Lehrmeister. Die Anschauung über die Handelsbilanz erklärt zur Genüge die scharfe Betonung der gewerblichen Thätigkeit; der Ackerbau sollte jedoch deshalb nicht vernachlässigt werden, umsomehr, als er für die Industrie die nötigen Rohstoffe schafft.

6. Der auswärtige Handel biete dann die größten Vorteile, wenn er durch eigene Kaufleute und eigene Schiffe vermittelt wird; er sei dann am besten fundiert, wenn er sich nach Ländern richtet, über welche das eigene Land ein politisches Übergewicht hat oder welche es gar im Zustande der politischen Abhängigkeit (Kolonien) erhält.

Daß sich aus diesen Grundsätzen des Merkantilismus ein handelspolitisches Prohibitiv- oder Verbotssystem entwickelte, kann nicht Wunder nehmen. In dem Augenblicke, da die Rücksicht auf die Höhe der Zolleinnahmen wegfiel und die Zollpolitik ganz in den Dienst der Volkswirtschaft gestellt wurde, lag der Gedanke nahe, die Einfuhr von Fabrikaten und die Ausfuhr von Lebensmitteln und Rohstoffen nicht bloß durch Zölle zu behindern, sondern diesen Schutz bis zum Verkehrsverbot zu steigern. Thatsächlich datieren aus dieser Zeit die ersten Einfuhrverbote zu Gunsten des heimischen Gewerbes und die ersten Ausfuhrverbote für die im Inlande benötigten Nahrungsmittel und Rohstoffe. In diesem Punkte traf sich die Handelspolitik mit der in dieser Zeit ziemlich scharf gehandhabten Gesetzgebung einzelner Fürsten gegen die Prachtliebe und Verschwendungssucht ihrer Unterthanen. Die Verbote für den Auslandsverkehr wurden umso verständlicher, als sie auch im Inlandverkehr Bürgerrecht erhalten hatten.

Als besonderer zolltechnischer und wirtschaftlicher Vorteil der Verbote wurde es angesehen, daß eine verbotene Ware nicht bloß im Momente der Grenzüberschreitung, sondern auch im weiteren inländischen Verkehre erkennbar und verfolgbar gemacht werden konnte. Die Zünfte und die ersten Fabriken versahen ihre Ware mit einem

Zeichen, später wurde mehrfach sogar eine staatliche Stempelung der inländischen und der mit Erlaubnis importierten Erzeugnisse eingeführt. Die Ware, welche kein solches Zunft- oder Fabrikszeichen oder keinen solchen Stempel trug, mußte geschmuggelt sein und verfiel der Konfiskation. In Wirklichkeit gewährten jedoch die Verbote dem Schmuggel eine solche Prämie, daß er gerade in den Zeiten des Prohibitivsystems blühte. Manche inländische Fabrik machte sich ihn zu Nutze, indem sie billige ausländische Ware einschmuggelte und unter ihrer Firma als inländische in Verkehr brachte. Diese Art des Geschäftsbetriebes erklärt es, daß die Industrien mit Vorliebe an der Peripherie der Länder entstanden sind.

Am frühzeitigsten entwickelte sich die merkantilistische Handelspolitik in England. Um dem allgemeinen Geldmangel im Lande zu steuern, erließ man schon seit dem Jahre 1278 Ausfuhrverbote auf Bargeld. Zu positiven und planmäßigen Maßnahmen zur Regulierung des Außenhandels entschloß man sich aber erst im 17. Jahrhundert. Die zur Pflege des überseeischen Verkehres begründeten Handelskompagnien, namentlich die um 1600 gegründete ostindische Handelskompagnie weckten das Interesse für den auswärtigen Handel, sie wären jedoch in ihrer Thätigkeit gelähmt gewesen, hätte man auf sie die Geldausfuhrverbote angewendet. Die Regierung gewährte der ostindischen Kompagnie ein Privilegium, welches sie zur Geldausfuhr berechtigte und gab damit Stoff zu einer lebhaften publicistischen Diskussion. Der erste, der mit weitausschauendem Blicke in den Kampf trat, war Thomas Mun, ein praktischer Kaufmann, der sich namentlich mit den Handelsverhältnissen zu Ostindien beschäftigte. In seinem posthum erschienenen Werke Englands treasure by forraign trade, or the balance of our forraign trade is the rule of our treasure (1664) stellt er bereits den Grundsatz auf, daß der inländische Konsum fremder Waren im Werte immer geringer sein muß als jenes Quantum von Waren, welches im Inlande erzeugt wurde und zum Exporte gelangte, kurz der Export müsse dem Werte nach den Import immer übersteigen. Die Mittel, die er zur Erzielung einer so gestalteten günstigen Handelsbilanz vorschlägt, sind: Einschränkung der Einfuhr von solchen Waren, welche notwendigen Lebensbedürfnissen dienen, durch erweiterte Produktion im eigenen Lande, hingegen Einschränkung der Einfuhr von solchen Waren, welche lediglich zu Luxuszwecken importiert werden, durch Verminderung des inländischen Konsums. Die Einfuhr solcher Waren, welche nach entsprechender Verarbeitung oder sonstiger Werterhöhung wieder aus-

geführt werden, wie z. B. Baumwolle, Indigo u. s. w., sei zu befördern. Nur im Wege der günstigen Handelsbilanz sei ein Einströmen von Geld möglich; künstliche Maßregeln, wie sie die ältere englische Geldpolitik zur Anwendung brachte, seien wirkungslos.

Zum Teil war dieser Standpunkt bereits früher in einer Streitschrift verfochten worden, welche Edward Misselden gegen Gerard Maynes unter dem Titel herausgab: The circle of commerce or the balance of trade in defence of free trade (1623). Maynes vertrat nämlich noch die veraltete englische Geldpolitik bis zur Zeit Elisabeths, wonach die Kaufleute die zur Begleichung ihrer Zahlungen an das Ausland nötigen Wechsel nie anders als durch Vermittelung des exchanger royal negotiieren durften. Misselden dagegen berechnete auf Grund der Zolleinnahmen den Wert der Einfuhr und Ausfuhr und kam zu dem Resultate, daß der ständige Ausfuhrüberschuß unter Eduard VI. sich für die Jahre 1621—22 in einen Einfuhrüberschuß, also in eine Unterbilanz verwandelt habe. Zur Beseitigung dieses ihm verderblich scheinenden Mißverhältnisses empfahl er die Erhöhung der Einfuhrzölle und ein Ausfuhrverbot auf rohe Wolle.

Im selben Fahrwasser bewegte sich Josias Child, gleichfalls ein Kaufmann, der in der ostindischen Kompagnie eine beherrschende Stellung inne hatte. Sein Werk: Brief observations concerning trade and interest of money (1668) hält an dem Grundsatze fest, daß ein Volk mehr verkaufen als kaufen muß, um reich zu werden, und weist namentlich auf Holland als nachahmenswertes Beispiel hin. In der Berechnung der Bilanz war er jedoch vorsichtiger als Mun, indem er erkannte, daß außer dem Warenverkehre auch andere Faktoren (Verschuldung an das Ausland, Frachtverdienste u. s. w.) die Bilanz beeinflussen.

Sir William Petty (1623—1687) bildete die Lehre vom Gelde besser aus. In seiner Schrift Political survey or anatomy of Ireland führte er bereits aus, daß jedes Land nur eine bestimmte Menge Geld nötig habe, daß unter Umständen auch eine Ausfuhr von Geld von Vorteil sein könne, wenn nämlich die dafür importierten Waren im Inlande einen höheren Wert repräsentieren.

Ein seine Zeit weit überragendes und wohldurchdachtes wirtschaftliches System verdanken wir Sir Dudley North, der seine reichen kommerziellen Erfahrungen in der Heimat und im Oriente in der Schrift Discourses upon trade (1691) verwertete. Er konstruiert bereits eine Weltwirtschaft, durch welche die einzelnen Nationen in

gleicher wechselseitiger Abhängigkeit gehalten werden, wie die Städte im Staate und die Familien in der Stadt. Der Handel ist nur ein Austausch des Überflüssigen, so daß durch jedes internationale Handelsgeschäft nicht nur der Einzelne, der es abschließt, sondern auch die Gesamtheit Nutzen zieht. Das Geld ist eine Ware, demnach müssen auch Überfluß und Mangel an Geld ebenso beurteilt werden wie bei der Ware. Die Ausfuhr von Geld zu verbieten, sei Unsinn, weil dadurch wie durch jede andere Transaktion der Nationalreichtum nicht gemindert, sondern gemehrt wird. North emancipierte sich vielfach von den merkantilistischen Grundsätzen und bereitete jene Lehre vor, die später Adam Smith zu Ehren brachte.

Das im selben Jahre erschienene Werk John Lockes: Some considerations of the consequences of the lowering of interest and raising the value of money steht dagegen noch völlig auf dem alten Standpunkte. Danach darf kein Land mehr an ausländischen Waren konsumieren, als es durch Waren oder andere Leistungen an das Ausland bezahlen kann. Für ein Land, das keine Minen besitzt, gäbe es nur zwei Mittel, um reich zu werden: Eroberung oder Handel. Ähnliche Anschauungen vertreten Charles Davenant in seinem Werke: An essay on the probable methods of making the people gainers in the balance of trade (1699) und der letzte der bedeutenden englischen Merkantilisten Sir James Denham Stewart in seinem Werke: An inquiry into the principles of political economy (1767).

Diese Lehren waren nicht theoretische Spielereien, sondern sie waren aus dem praktischen Leben geschöpft und für das praktische Leben bestimmt. England verdankt ihnen zum nicht geringen Teile den materiellen Wohlstand, den es bereits Ende des 17. Jahrhunderts erreichte. Noch im 16. Jahrhundert ruhte der englische Handel fast vollständig in den Händen der deutschen Hansa. Erst allmählich verschafften einzelne Schiffahrtsgesetze, namentlich aber die Navigationsakte vom 9. Oktober 1651 dem Prinzipe die Anerkennung, daß die Einfuhr fremder Waren nach England nur auf englischen Schiffen oder in Schiffen desjenigen Landes stattfinden darf, dem die Güter angehören. Die durch Cromwell bewerkstelligte Vereinigung der britannischen Inseln, von denen bis dahin jede eifersüchtig ihre Autonomie gewahrt hatte, ferner die Begründung des konstitutionellen Königtums nach der Vertreibung der Stuarts schufen jene politischen Voraussetzungen, unter denen sich der Merkantilismus und eine staatliche Handelspolitik überhaupt erst entwickeln konnte. In dieser

Richtung wirkte England vorbildlich für den Kontinent. Das 18. Jahrhundert brachte dann eine Periode rüstigen Schaffens und mächtigen Fortschrittes in Industrie, Handel und Schiffahrt. Der menschliche Erfindungsgeist trieb die herrlichsten Blüten, neue Maschinen ersetzten die Arbeit des Menschen und vervollkommneten und verbilligten die gewerblichen Erzeugnisse in ganz ungeahnter Weise. Der Staat sah nicht müßig zu. Zur Hebung der qualitativen Beschaffenheit der Arbeit wurden detaillierte technische Vorschriften erlassen, z. B. bei Geweben über Länge und Breite der Stücke, über die Art der Herstellung, bei Papier über das Material, aus welchem die einzelnen Sorten anzufertigen waren u. s. w. In der äußeren Handelspolitik kam das Prohibitivsystem zur vollen Geltung. Schon früher war wiederholt die Ausfuhr von Wolle verboten worden und strenge Strafen, wie Enthauptung, Abhauen der Glieder, Konfiskation des Eigentums, waren zeitweise auf die Umgehung des Verbotes gesetzt. Die Ausfuhr von Seiden- und Leinenwaren dagegen wurde durch Prämien gefördert. In der Einfuhr begünstigte man den Bezug von Rohstoffen, z. B. von Seide aus Asien, verbot jedoch die Einfuhr von fertigen Seidenwaren (1764) und anderer Fabrikate.

Die Lehren der englischen Nationalökonomie, für deren Richtigkeit der außerordentliche Aufschwung des Landes sprach, fanden bald Eingang in den europäischen Kontinentalstaaten. Namentlich in Frankreich wurden sie rasch in die That umgesetzt. Die Theorie fand ihre Vertreter in Barthélemy de Laffemas, der sich unter Heinrich IV. auch große Verdienste um die Seidenkultur erwarb, in Montchrétien und seinem Werke: Traicté de l'oeconomie politique (1615), in Emeric de Lacroix und seinem Werke: Nouveau Cynée (1623) u. s. w.; geklärtere Anschauungen vertrat bereits Jean François Mélon in seinem Essai pratique sur le commerce (1734), indem er nicht mehr das Gold und Silber, sondern die Menge an notwendigen Waren (quantité de denrées de première nécessité) als das Substrat der wirtschaftlichen und politischen Macht bezeichnet, noch mehr aber François Forbonnais in seinen Éléments du commerce (1754), welcher den wichtigsten Vorteil des Außenhandels darin erblickt, daß die inländischen Arbeitskräfte lohnende Beschäftigung erhalten.

Die größte Stütze aber fand der französische Merkantilismus an den Staatsmännern. Im 16. Jahrhundert verkörperte Sully, der Minister Heinrichs IV., noch jenes System der Ausfuhrverbote auf Edelmetalle und der Einfuhrverbote auf fremde Luxuswaren, wie es

in England vor der Gründung der ostindischen Handelskompagnie und vor dem Auftreten Muns gehandhabt wurde. Die Vergrößerung des Staatsschatzes war ihm gleichbedeutend mit einer Mehrung des Nationalreichtums; sein Ziel glaubte er hauptsächlich durch Beförderung von Ackerbau und Viehzucht zu erreichen. Der eigentliche Repräsentant des französischen Merkantilismus war aber Colbert (gest. 1683), der große Nachfolger Sullys. Er ging von der Überzeugung aus, daß ein blühender Volkswohlstand die wichtigste Voraussetzung ist für die Stärkung der Staatseinnahmen; seine auf dieses Ziel lossteuernden Maßnahmen fanden so sehr den Beifall auch der späteren Generationen, daß fast alle Schriftsteller seiner und der unmittelbar folgenden Zeit im Banne des Colbertismus stehen. Er strebte die Beseitigung der zahllosen Zwischenzollinien an, welche das Land zu seiner Zeit noch wirtschaftlich zerstückelten; wenn ihm auch die Zolleinigung des Reiches nicht vollständig gelang, so war sie doch vorbereitet. Der Zolltarif von 1664 brachte Ordnung und Vereinfachung in die geltenden Zollabgaben. Eine ganz besondere Fürsorge widmete Colbert der Entfaltung der heimischen Industrie, indem die Regierung durch staatliche Zuschüsse, Privilegien, Prämien u. s. w. den Unternehmungsgeist ermunterte und behufs Einführung neuer Industriezweige oder neuer Betriebsweisen tüchtige Arbeiter aus dem Auslande herbeizog. Eine Reihe von Ordonnanzen in der Zeit von 1664—1672 bringt diese Industriegesetzgebung zum Ausdruck. Die eingehende Reglementierung jedes gewerblichen Betriebsprozesses finden wir auch in Frankreich; man glaubte durch die umfangreichen Verordnungen und Vorschriften jenen Einfluß auf die Qualität der Erzeugnisse ersetzen zu können, welchen in einem früheren Stadium die Zünfte ausgeübt hatten. Als notwendiges Korrelat dieser Industriepolitik im Innern erschien das Prohibitivsystem nach außen. Bereits der Zolltarif von 1667 schraubte die Eingangszölle auf Fabrikate so hoch, daß sie Einfuhrverboten glichen, die spätere Zeit aber sparte nicht mit direkten Einfuhrverboten. Erst der Handelsvertrag mit England vom Jahre 1786 (Ebenvertrag) setzte an Stelle der Einfuhrverbote mäßige Zölle, aber nicht auf lange Zeit. Die durch die Kontinentalsperre von 1806 zunächst als Kriegsmaßregeln gegen England erlassenen Einfuhrverbote wurden in dem Zolltarife vom 8. April 1816 beibehalten und nicht bloß gegen England angewendet, sondern verallgemeinert.

In Deutschland, bezw. Österreich hat die ältere englische Theorie des Merkantilismus ihre hervorragendsten Vertreter in Becher,

Hörnigk und Schröder gefunden. Johann Joachim Becher, dessen „politischer Diskurs von den eigentlichen Ursachen des Auf- und Abnehmens der Städte, Länder und Republiken u. s. w." 1668 erschien, will zwar den auswärtigen Handelsverkehr so gestaltet wissen, daß dadurch der Geldreichtum vermehrt wird, diese Geldvermehrung ist ihm aber nur Mittel zu dem Zwecke, einer möglichst großen Bevölkerungszahl Nahrung und Unterhalt zu schaffen. Ein Land müsse bestrebt sein, mehr zu verkaufen als zu kaufen; die Ausfuhr solle vorwiegend aus Fabrikaten, die Einfuhr dagegen aus Rohstoffen bestehen. Die Edelmetallausfuhr sei verderblich, und deshalb beklagt er es, daß Deutschland durch seine ungünstige Bilanz an Frankreich jährlich 4 Millionen Thaler verliert.

Den nachhaltigsten Einfluß auf die wirkliche Gestaltung der österreichischen Handelspolitik übte das von Philipp Wilhelm von Hörnigk oder Horneck mit Begeisterung geschriebene und in vielen Auflagen erschienene Werk: „Österreich über alles, wenn es nur will" (1684). Als Ideal schwebt ihm die wirtschaftliche Unabhängigkeit eines Landes vor. Eine solche Unabhängigkeit sei aber nicht durch Besitz von Gold und Silber allein gesichert, obschon dies die wichtigste Kategorie der „zur Landesökonomie gehörigen Dinge sei"; eine weitere Kategorie werde aber durch die zur Nahrung, Wohnung, Bekleidung u. s. w. notwendigen Güter gebildet. In den „neun landesökonomischen Hauptregeln", in welchen er seine Lehre zusammenfaßt, werden folgende Grundsätze ausgesprochen: 1. Die natürliche Beschaffenheit des Landes muß erforscht und keine Scholle anbaufähigen Bodens darf unbebaut gelassen werden; namentlich soll alles Gold und Silber, das sich etwa im Lande befindet, zutage gefördert werden. 2. Die im Lande vorkommenden Rohstoffe müssen auch im Lande verarbeitet werden, weil die Fabrikation den Wert dieser Stoffe vielfach vermehrt. 3. Zur Bebauung des Bodens und Verarbeitung der Rohstoffe sind Menschen nötig, daher muß die Bevölkerung vermehrt werden, soweit als sie das Land zu ernähren vermag. 4. Gold und Silber darf nicht außer Land kommen oder vergraben werden, sondern muß im Umlaufe bleiben; auf diese Weise kann kein Land in Armut verfallen. 5. Die heimische Bevölkerung ist mit allen Mitteln anzuhalten, daß sie sich mit den inländischen Gütern begnügt und nur das Allernotwendigste aus dem Auslande bezieht. 6. Was dennoch vom Auslande bezogen werden muß, soll nicht für Gold und Silber, sondern für heimische Waren eingetauscht werden. 7. Fremde Waren sind möglichst in rohem Zustande aus

dem Auslande zu beziehen und im Lande selbst zu verarbeiten, damit der Fabrikationsgewinn im Lande verbleibt. 8. Alle Kräfte sind aufzubieten, um die im Lande überflüssigen Güter in verarbeitetem Zustande, also als Fabrikate an das Ausland, und zwar für Gold und Silber zu verkaufen und den Absatz bis in die fernsten Weltgegenden zu fördern. 9. Außer ganz besonderen Fällen ist es nicht zu gestatten, daß Waren, welche in hinreichender Menge und Güte im Lande selbst verfertigt werden, vom Auslande ins Inland gebracht werden; dies sollte auch dann der Fall sein, wenngleich die inländischen Güter schlechter oder teurer wären. Diese letzte These deckt sich inhaltlich mit der Motivierung, mit welcher die prohibitiven Maßnahmen in Österreich eingeführt wurden.

Noch einseitiger als die genannten Schriftsteller hat Wilhelm Freiherr von Schröder in seiner „fürstlichen Schatz- und Rentkammer" (1686) die merkantilistischen Forderungen zum Ausdruck gebracht. Den Reichtum eines Landes berechnet er lediglich nach der vorhandenen Menge an Gold und Silber; wo Bergwerke fehlen, sei der Außenhandel das einzige Mittel zur Erlangung dieser Güter. Der Handel werde dadurch genährt, daß der eine Teil das nötig habe, was dem anderen überflüssig ist, die Bezahlung müsse, wenn nicht Waren gegeben werden können, durch Bargeld geleistet werden. Die Zollregister und Wechselkurse geben Gewinn und Verlust im internationalen Handelsverkehre getreulich wieder.

Etwas mäßiger sind die Grundregeln, welche später Johann Heinrich Gottlob von Justi in seinem Werke: „Staatswirtschaft oder systematische Abhandlung aller ökonomischen und Komunalwissenschaften, die zur Regierung eines Landes erfordert werden" (1755) aufstellt. Die Ausfuhr von Waren, die im Lande gewonnen und völlig verarbeitet wurden, soll frei bleiben, eventuell sogar durch Belohnungen gefördert werden; die Ausfuhr von Rohstoffen dagegen soll mit hohen Zöllen belegt, eventuell ganz verboten werden. Die aus dem Auslande eingehenden Waren müssen mit Zöllen belegt werden, und zwar nach dem Grade ihrer Entbehrlichkeit; vollkommen entbehrlich sind solche, welche in derselben Güte und Art im Lande gewonnen werden, sie seien daher zu verbieten oder in der Höhe ihres Wertes zu besteuern. Die Einfuhr von unentbehrlichen Waren soll nur mit mäßigen Zöllen belegt werden. Die durchgehenden Waren sollen außer mäßigen Wegezöllen keine Abgaben tragen.

Einen weiteren Schritt in der Entwicklung verkörpert Joseph von Sonnenfels, der sich vielfach den Ansichten des Franzosen

Forbonnais nähert. Auch ihm ist die Geldvermehrung nur Mittel zu dem Zwecke, die Zunahme der Bevölkerung zu befördern und einer größeren Zahl von Arbeitskräften im Inlande Beschäftigung zu geben.

Eine konsequente praktische Durchbildung erfuhr das Merkantilsystem in Österreich. Schon Leopold I. verbot mit Verordnung vom 16. Januar 1659 „alle fremden Waren, besonders diejenigen, welche mehr zur überflüssigen Pracht als zur Notwendigkeit gebraucht werden"; dieses Verbot entsprang jedoch mehr der in früherer Zeit geübten Luxusgesetzgebung. Zu einem zielbewußten handelspolitischen System wurden die Verbote erst unter Karl VI., Maria Theresia und Josef II. im 18. Jahrhundert. Den Beginn bezeichnet die Verordnung vom 11. Juni 1749, welche zum Schutze der Linzer Wollwarenfabrik, die im Jahre 1672 als erstes Fabriksunternehmen begründet worden war, die Einfuhr von Wollzeugen verbot. Auf eine Reihe von Industrieartikeln wurde das Verbot ausgedehnt durch die Patente vom 24. März 1764 und 26. September 1774. Das größte Verdienst erwarb sich aber Maria Theresia durch die mit Patent vom 15. Juli 1775 durchgeführte Zolleinigung der gewerbereichsten Provinzen der Monarchie, an die sich im Laufe eines weiteren Jahrhunderts auch die übrigen Teile angliederten. Den Höhepunkt des Prohibitivsystems bilden die beiden unter Josef II. erlassenen Zollpatente vom 27. August 1784 und vom 2. Januar 1788, welche bis tief in das folgende Jahrhundert hinein die Grundlage der österreichischen Zollverfassung blieben. In diesen Zollgesetzen wurde das früher nur für bestimmte Warengruppen erlassene Einfuhrverbot auf alle Artikel ausgedehnt, welche der heimische Gewerbefleiß in hinreichender Menge und Güte zu erzeugen imstande war, und weiters auch auf solche Waren bezogen, welche zwar nur vom Auslande bezogen werden konnten, jedoch als reine Luxusgegenstände entbehrlich schienen. Für das Verbot selbst wählte man allerdings eine mildere Form dadurch, daß man die Ware „außer Handel setzte", d. h. die Waren durften nur nicht Gegenstand des allgemeinen Handelsverkehrs bilden, konnten jedoch von einzelnen Privatpersonen lediglich zum eigenen Gebrauch gegen besondere Erlaubnis und gegen Entrichtung eines im Verordnungswege festgesetzten hohen Zollsatzes eingeführt werden. Zur Unterscheidung der Waren und wirksamen Handhabung der Verbote wurde durch Patent vom 24. März 1764 das System der Kommerzialstempelung der ausländischen Waren eingeführt.

In Preußen war Friedrich der Große der Schöpfer einer großangelegten protektionistischen Industrie- und Handelspolitik. Er

ließ es ſich angelegen ſein, die vorhandenen Induſtrien zu vervollkommnen und durch die Einwanderung geſchulter Arbeiter aus der Fremde neue Induſtriezweige einzuführen. Die Einfuhr wurde durch hohe Auflagen beſchränkt oder gänzlich verboten, die Ausfuhr von Rohprodukten möglichſt hintangehalten. Die wirtſchaftliche Zerſplitterung des Landes bildete freilich ein großes Hindernis für eine gedeihliche Entwickelung, denn faſt jede Stadt und jedes Rittergut bildete einen Staat für ſich, zahlloſe Zollinien mit ebenſo vielen Tarifen durchſchnitten das Land. Das Verbotsſyſtem gelangte denn auch nur in den öſtlichen Provinzen zur Anwendung, während im Weſten franzöſiſche und engliſche Waren gegen mäßigen Zoll zur Einfuhr gelangten. Erſt zu Beginn des 19. Jahrhunderts ſetzte eine Reformbewegung ein, deren Ziel der mit mäßigen Sätzen ausgeſtattete Tarif vom 26. Mai 1818 darſtellt.

In Italien hat die merkantiliſtiſche Wirtſchaftstheorie ſehr frühzeitig Eingang gefunden durch Antonio Serra und ſein Werk: Breve trattato delle cause che possono far abondare li regni d'oro e d'argento dove non sono miniere (1613). Der Titel läßt bereits erkennen, daß der Verfaſſer denſelben Standpunkt einnimmt, den die Nationalökonomen Englands und Deutſchlands zur gleichen Zeit vertreten haben. Auch Girolamo Belloni unterſcheidet ſich in ſeiner Dissertazione sopra il commercio (1750) nicht weſentlich von ſeinem Vorgänger. Eine viel freiere, an Sonnenfels und Forbonnais anklingende Auffaſſung verfechten dagegen Fernando Galiani in ſeinem Hauptwerk Della moneta (1749) und Antonio Genoveſi in ſeinen Lezioni di commercio ossia d'economia publica (1765). Die nationale Zerſplitterung des Landes ließ eine einheitliche Handelspolitik noch nicht zum Durchbruch kommen, dagegen bildete ſich in den Einzelſtaaten ein Protektionismus aus. In Toskana ſetzte der Zolltarif vom 18. Oktober 1791 Ausfuhrverbote auf rohe Wolle, Seide, Felle, Lumpen und andere Rohſtoffe und gewährte den Induſtrien ausgiebigen Schutz. In Neapel wurde eine heimiſche Induſtrie gezüchtet, jedoch zumeiſt mit fremder Hilfe, da die inländiſche Bevölkerung wenig Geſchick und Verſtändnis hierfür zeigte. Auch Piemont entfaltete ſich unter hohem Schutze, lenkte jedoch am früheſten in freihändleriſche Bahnen ein.

Litteratur: Wilh. Roſcher, Geſchichte der Nationalökonomik in Deutſchland. Stuttgart 1874. — Adolf Held, Careys Socialwiſſenſchaft und das Merkantilſyſtem. Würzburg 1866. — J. Grunzel, Der internationale Wirtſchaftsverkehr und ſeine Bilanz. Leipzig 1895.

2. Die Freihandelslehre.

Trotz vielfacher Divergenzen unter den einzelnen Schriftstellern waren doch den merkantilistischen Lehren gewisse Grundzüge gemeinsam geblieben: der Hinweis auf den Außenhandel als die wichtigste Quelle des Volksreichtums, die Deutung der Handelsbilanz als Wertmesser des auf Kosten eines anderen Landes erzielten Gewinnes und die besondere Begünstigung der inländischen Industrie, weil sie dem Außenhandel wertvolle und leicht vermehrbare Objekte liefert. Die Einseitigkeit dieser Lehren mußte naturgemäß zu einer Reaktion führen, nur war diese Reaktion in England ganz anderer Art als auf dem Kontinente.

In den kontinentalen Staaten weckte namentlich die Überschätzung von Handel und Industrie Bedenken, denn dort war die Landwirtschaft in ihrer Bedeutung noch nicht so verdrängt worden, daß man nicht eine fühlbare Inkongruenz zwischen den thatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen und den merkantilistischen Dogmen gefühlt hätte. Aus dieser Betrachtung der Dinge entstand ein neues System der politischen Ökonomie, das als das physiokratische bekannt ist. Der Schöpfer des Systems, François Quesnay, nimmt in seinem Tableau économique (1758) den Kampf gegen den Merkantilismus mit aller Schärfe auf. Nach ihm schafft nur der Ackerbau wirkliche Reichtümer; die Gewinne aus Industrie und Handel erklärt er als „richesses fictives“ oder „stériles“. Der Außenhandel gewähre einen illusorischen Gewinn und beeinflusse in nachteiliger Weise die inländische Produktion. Das Hauptaugenmerk müsse auf die Urproduktion gerichtet bleiben und der auswärtige Verkehr eines Landes soll auf jene Güter eingeschränkt werden, welche das Inland notwendig braucht, aber nicht selbst produzieren kann.

In England setzte die Kritik der merkantilistischen Theorie bei einem anderen Punkte ein. Nicht die Überschätzung von Handel und Industrie war es, die als ungerecht empfunden wurde, da ja gerade darauf die ganze Macht des Landes aufgebaut war, wohl aber kehrte man sich gegen die aus der genannten Theorie resultierende Absperrung des Landes nach außen. Zu einer Zeit, da Englands Waren ihren Eroberungszug durch die Welt antraten, konnte man Einfuhrverbote nicht als eine wirtschaftlich kluge Maßnahme gelten lassen. Von ganz allgemeinen Gesichtspunkten aus hatte zunächst David Hume im zweiten Bande seiner Essays, moral, political and literary (1742) die Anschauung vertreten, daß das Wachstum des

Wohlstandes und Handels in einem Lande auch allen Nachbarländern zu Gute kommen. Er bekämpfte deshalb jede Engherzigkeit in der Handelspolitik.

Ihre eigentliche Grundlegung erfuhr aber die neue Lehre durch Adam Smith in seinem epochemachenden Werke: „An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations (1776). Smith erblickte in dem Merkantilismus eine einseitige Bevorzugung der Produzenten auf Kosten der Konsumenten; da aber das letzte Ziel der Wirtschaftspolitik die Konsumtion sei, so müssen auch die Interessen der Produzenten richtigerweise denen der Konsumenten unterstellt werden. Aufgabe einer richtigen Wirtschaftspolitik sei es, die beiden wichtigsten Faktoren des Nationalreichtums, nämlich Kapital und Arbeit, dorthin zu lenken, wo sie die günstigsten Vorbedingungen finden. Deshalb liege auch nicht in der Abschließung das Heil eines Landes, sondern in dem freien Austausch der Güter, weil dann jedes Land in die Lage komme, gerade jene Waren zu produzieren, die es unter Aufwendung der geringsten Kosten hervorzubringen vermag. Der Handelsvorteil eines Landes sei nicht immer ein Nachteil eines anderen; durch den Außenhandel gewinnen beide Länder, die im Verkehre stehen, wenn auch nicht zu gleichen Teilen. Deshalb sollen dem internationalen Handel keine Hindernisse in den Weg gelegt werden; der vollkommene Freihandel entspreche den Interessen eines jeden Landes.

Eine weitere Ausbildung und Verschärfung fand das Freihandelssystem durch David Ricardo in seinem Werk: On the principles of political economy and taxation (1817). Er entwickelte namentlich die Idee der internationalen Arbeitsteilung. Jedes Land sollte den Erzeugnissen die größte Sorgfalt zuwenden, für welche es durch gewisse natürliche oder traditionelle Verhältnisse einen Vorrang vor anderen Ländern behauptet, dafür aber auch jene Artikel frei zulassen, deren Herstellung im Lande selbst keine Rentabilität bietet. Portugal hätte sich beispielsweise hauptsächlich der Weinproduktion, Amerika der Getreideproduktion, England der Herstellung von Fabrikaten zu widmen.

Diese Lehre gewann überzeugte und eifrige Anhänger nicht bloß in England, sondern auch in Deutschland und in Frankreich. Eine lebhafte Propaganda in Zeitschriften und Vereinen wurde entwickelt, bis schließlich eine opinio communis entstand, der sich fast kein Gebildeter mehr zu entziehen vermochte. Die thatsächlichen Verhältnisse standen zwar mit der Theorie nicht im Einklang, aber verschiedene

Umstände kamen hinzu, um der sogenannten Freihandelsschule auch einen vorübergehenden Einfluß auf die Staatspolitik zu verschaffen. In seinen äußersten Konsequenzen kam der Freihandel nirgends zur Durchführung, aber die Handelspolitik der europäischen Staaten hatte um Mitte des 19. Jahrhunderts die Richtung zum Freihandel unverkennbar eingeschlagen.

Zwischen der Freihandelsbewegung in England und in den kontinentalen Staaten besteht ein bemerkenswerter, oft verkannter Unterschied. Während auf dem Kontinente der Freihandel die Flagge für einen verheerenden Ansturm gegen die Industriezölle war, stand die Propaganda in England im Dienste der Industrie und wurde sogar von dieser planmäßig geleitet. Bei ihrer hohen Entwickelung brauchte sich die englische Industrie vor einer fremden Konkurrenz im eigenen Lande nicht zu fürchten, suchte aber zu ihrem Absatze offene Märkte in anderen Ländern. Um andererseits auch die Produktionskosten niedrig zu halten, sollten die Lebensmittel zu billigen Preisen eingeführt werden, und darin liegt die Erklärung für die Thatsache, daß der Freihandel in England in erster Linie gegen die Getreidezölle gerichtet war und sich gerade in der industriellen Bevölkerung, unter Arbeitern und Unternehmern, großer Popularität erfreute.

Der Anstoß kam von der Anticornlaw-League, die im September 1838 in Manchester begründet wurde; ihre Seele war Richard Cobden, der Teilhaber einer Fabriksfirma und Präsident der Handelskammer in Manchester. Im Unterhause wurde später ein Untersuchungs-Ausschuß für die Frage des Zolltarifs eingesetzt, welcher nur bei den Getreidezöllen erhebliche Schwierigkeiten vorfand. Die Peelschen Reformen setzten sich aber über dieselben hinweg. Im Jahre 1842 wurde die im Jahre 1828 zur Einführung gelangte gleitende Skala, welche die Getreidezölle je nach dem Wechsel der Preise für Weizen innerhalb bestimmter Grenzen variieren ließ, erheblich herabgesetzt. Eine große Reihe von anderen Artikeln wurde vom Zolle gänzlich oder teilweise befreit. Von umfassender Art war auch die Tarifreform vom Jahre 1845, deren ausgesprochener Zweck es war, 1. die Zölle auf alle Artikel zu beseitigen, welche kein oder nur ein geringes finanzielles Erträgnis abwerfen, 2. die Zölle auf die wichtigsten Rohstoffe ganz zu beseitigen oder wenigstens bedeutend zu ermäßigen und 3. überhaupt alle Zölle zu vermeiden, welche wegen ihrer Höhe nur dem Schmuggel Vorschub leisteten. Durch Gesetz vom 26. Juni 1846 wurden die Sätze der gleitenden Skala neuerlich ermäßigt; vom 1. Februar 1849 wurde für Weizen nur noch eine statistische

Gebühr eingehoben, die schließlich mit dem 1. Juli 1869 ebenfalls wegfiel.

Der englische Zolltarif bröckelte noch weiter ab, als England durch den berühmten Handelsvertrag mit Frankreich vom 23. Januar 1866 (Cobden-treaty) und die demselben folgenden Verträge die kontinentalen Staaten zum Anschluß an das englische Freihandelssystem zu bewegen versuchte. Auf dem Wege der Kompensation wurden die letzten Reste des Schutzzolles geopfert; die Zölle auf Fabrikate wurden prinzipiell aufgehoben, die Zölle auf Lebensmittel und Getränke ermäßigt; die bis 1860 bestandenen Differentialzölle im Handelsverkehre mit den englischen Kolonien wurden ebenfalls beseitigt. Dadurch wurde der englische Tarif ein reiner Finanzzolltarif, welcher lediglich im Interesse der Staatseinnahmen Abgaben auf folgende Artikel erhob: Kakao und Chokolade, Kaffee, Cichorie, getrocknete Früchte, Thee, Tabak, Wein, Bier, Spirituosen und Spielkarten. Vom finanziellen Gesichtspunkt spielen diese Zölle infolge ihres hohen Erträgnisses keine unwichtige Rolle, kommen jedoch handelspolitisch fast gar nicht in Betracht. Der englische Zolltarif konnte somit bis auf die neueste Zeit als jener Tarif gelten, der sich den idealen Zielen der Freihandelsschule am meisten genähert hat.

Eine eigentümliche politische Konstellation wollte es, daß ein Funke der neuen handelspolitischen Ideen sehr bald auf Frankreich übersprang und zündete. Napoleon III. hatte längere Zeit vor seiner Thronbesteigung in England zugebracht und suchte nun die daselbst aufgenommenen Anschauungen auch in seinem Lande zur Geltung zu bringen. Eine Handhabe bot ein Gesetz vom 17. Dezember 1814, welches die Regierung ermächtigte, im Falle der Dringlichkeit die Zölle auf Rohstoffe und Lebensmittel gegen nachträgliche Genehmigung herabzusetzen. Von dieser Ermächtigung wurde in den Jahren 1853 bis 1855 für Kohle, Eisen und Stahl, Wolle u. s. w. ausgiebiger Gebrauch gemacht. Als dann im Jahre 1855 die Pariser Weltausstellung die Fortschritte der französischen Industrie hervortreten ließ, schien der entscheidende Augenblick für eine durchgreifende Reform gekommen zu sein. Am 9. Juni 1856 legte die Regierung dem Parlamente einen neuen Zolltarif-Entwurf vor, welcher jedoch auf so heftige Opposition im Lande stieß, daß er zurückgezogen werden mußte.

Es fand sich jedoch ein anderer Ausweg. Nach der Verfassung hatte der Kaiser das Recht, Handelsverträge ohne Mitwirkung der Volksvertretung abzuschließen; somit bot sich die Möglichkeit, den Zolltarif im Vertragswege zu durchbrechen. Im größten Geheimnis

wurden zunächst auf privatem Wege — zwischen Michel Chevalier und Richard Cobden — Verhandlungen mit England angeknüpft, die endlich zu der Unterzeichnung des bereits erwähnten Handelsvertrages vom 23. Januar 1860 führten. Durch diesen Vertrag verpflichtete sich die französische Regierung, die Einfuhrverbote aufzuheben und Schutzzölle einzuführen, deren Höhe 30 Prozent und vom 1. Oktober 1864 ab 25 Prozent vom Warenwerte nicht übersteigen sollte. Der Vertrag enthielt aber nur die Grundsätze für den künftigen Tarif; dieser selbst sollte auf Basis der Gewichtszölle erstellt sein und mußte erst ausgearbeitet werden. Der Vertrag wird mit Recht als der Beginn der freihändlerischen Ära auf dem Kontinente bezeichnet, denn seine Sätze erfuhren durch die mit anderen Staaten auf Basis der Meistbegünstigung abgeschlossenen Verträge eine Verallgemeinerung, die auf die Gestaltung der gesamten europäischen Handelspolitik nicht ohne Einfluß bleiben konnte.

Dieser radikalen Umwälzung konnte auch der autonome Tarif nicht standhalten, zumal sich Ungerechtigkeiten in der Spannung zwischen den Zöllen auf Fabrikate und solchen auf Roh- und Hilfsstoffe ergaben. In den Jahren 1860 bis 1862 wurde denn auf Grund der angeführten alten Gesetzesbestimmung auf eine große Reihe von Waren, namentlich auf Rohstoffe, der Zoll ganz beseitigt oder ermäßigt, die Änderungen wurden im Verordnungswege publiziert und dann dem Parlament vorgelegt, welches sich begreiflicherweise davor scheute, einen thatsächlich zur Einhebung gelangten Zoll nachträglich als unwirksam zu erklären. Durch Gesetz vom 19. Mai 1866 wurden auch die zahlreichen Privilegien abgeschafft, welche die französische Handelsmarine durch das Monopol auf die Küstenschiffahrt und durch die für Schiffe fremder Flaggen geltenden Zuschläge (surtaxes de pavillon et d'entrepôt) genoß.

In Deutschland gewann die Smith'sche Lehre zuerst Einfluß auf die Vertreter der wissenschaftlichen Nationalökonomie, ohne jedoch anfangs die kräftige Resonanz zu erlangen, die ihr sonst eine umfassende Agitation verlieh. Die großen Zollreformen der deutschen Staaten in den ersten Decennien des 19. Jahrhunderts, wie der preußische Zolltarif von 1818, welcher ein einheitliches Zollgebiet schuf, die Bildung des deutschen Zollvereins, welcher mit dem Jahre 1834 in der handelspolitischen Entwicklung Deutschlands einsetzte u. s. w., alle diese großen Fortschritte entsprangen mehr dem Bedürfnis, das Zollwesen in einer dem modernen Verkehre entsprechenden Weise zu reformieren und die schlummernden Produktivkräfte des eigenen Landes

zu wecken, als dem Bestreben, der Freihandelslehre die Wege zu ebnen. Eine schärfere Betonung erfuhr diese Lehre erst, als ihr in Friedrich List ein mächtiger Widersacher erstand. Da bildeten sich in den norddeutschen Städten, wie Berlin, Hamburg, Stettin u. s. w. Freihandelsvereine, welche im Interesse der Kaufmannschaft die Schutzzollidee bekämpften und in diesem Sinne durch zahlreiche Druckschriften die öffentliche Meinung zu beeinflussen suchten. Erst in diesem Zeitpunkte wurde die Streitfrage in den deutschen Zollverein getragen, der jedoch von der Richtschnur, die nationale, zum Teil noch junge Industrie vor der fremden Konkurrenz zu schützen, nicht abzubringen war. Die politische Bewegung des Jahres 1848 war der Verbreitung der Freihandels-Idee sehr förderlich, denn ebenso, wie man das Gewerbe und die Landwirtschaft von alten Fesseln befreite, so glaubte man auch dem Handel nur eine Fessel abzunehmen, wenn man die Zollfreiheit als ein Ideal der wirtschaftlichen Gesetzgebung hinstellte. Nun war der Freihandel nicht bloß Sache einer wissenschaftlichen Theorie, sondern der allgemeinen Bestrebungen des Bürgertums. Und doch gewann er auf die wirkliche Zollgesetzgebung keinen entscheidenden Einfluß, denn die thatsächlichen Verhältnisse waren stärker als der sonst unaufhaltsame Strom der Begeisterung.

Ein eigenartiges Zusammentreffen von Umständen verschiedener Art veranlaßte Deutschland oder vielmehr das führende Preußen, in die durch den Cobden-Vertrag vom 23. Januar 1860 eingeleitete Freihandelsära einzulenken. Die französische Regierung hatte mit diesem Vertrage einen schweren Stand vor dem eigenen Lande und mußte daher trachten, aus der handelspolitischen Isolierung möglichst rasch herauszukommen und zunächst die kontinentalen Nachbarstaaten zum Anschluß an die neue Richtung zu bewegen. Sie wandte ihr Augenmerk auf den deutschen Zollverein, wo Preußen in eine kritische Situation geraten war. Österreich, das bei der Bildung des deutschen Zollvereins nicht berücksichtigt worden war, setzte seit dem Jahre 1849 alle Hebel an, um die Aufnahme in den Zollbund zu erwirken. Dieselben politischen Gründe, welche Österreich zu diesem Plane aneiferten, bewogen aber Preußen, sich demselben mit allen Kräften zu widersetzen. Nun hatte aber Österreich mit Hilfe einiger süddeutscher Staaten es doch dahin gebracht, daß am 19. Februar 1853 mit Österreich ein Handelsvertrag geschlossen wurde, welcher die Zollsätze für den gegenseitigen Verkehr um 25 bis 50 Prozent herabsetzte und die völlige Zolleinigung ausdrücklich in Aussicht stellte. Bereits im Jahre 1860 begannen nach dem Vertrage die neuen Verhandlungen,

welche die Zolleinigung mit Österreich zur That werden lassen sollten. Von einer bloß ablehnenden Haltung, die Preußen auch thatsächlich einnahm, war bei der großen Geneigtheit der süddeutschen Staaten, den österreichischen Wünschen entgegenzukommen, ein Erfolg nicht sicher zu erwarten. Einen Ausweg boten die mit Frankreich eingeleiteten geheimen Vertragsverhandlungen, denn wenn Frankreich von Preußen die bedingungslose Meistbegünstigung erhielt, welche die freihändlerischen Verträge formulierten, dann war jedes Differentialzollsystem und die daraus hervorgehende Zolleinigung mit Österreich eine Unmöglichkeit. Diese Idee wurde von Preußen erfaßt und mit überraschender Schnelligkeit durchgeführt. Am 29. März 1862 gelangte der preußisch-französische Handelsvertrag zum Abschluß, welcher in Art. 31 bestimmt, daß jeder der beiden Vertragsstaaten jede Begünstigung und jedes Vorrecht, das in der Folge einer dritten Macht zugestanden werden sollte, auch dem anderen Vertragsstaate eingeräumt werden muß. Nach Art. 32 konnte überdies dieser Vertrag nur auf jeden deutschen Staat Anwendung finden, der etwa später dem Zollvereine beitreten sollte.

Auf diese Weise war eine Freihandelspolitik im deutschen Zollverein zum Durchbruch gekommen. Als sich nach den kriegerischen Ereignissen des Jahres 1866 der Zollverein neu konstituierte und sich in dem Bundesrat als dem Organ der Regierungen und dem Zollparlament als dem Organ der verbündeten Völker eine specielle Vertretung schuf, huldigte die Mehrheit der Vertreter freihändlerischen Prinzipien, und selbst die Verfechter des Schutzzolles empfahlen den Schutz nur als ein Übergangsstadium zur völligen Verkehrsfreiheit. Die Tarifvorlagen, welche in den Jahren 1868—70 wiederholt eingebracht wurden, verfolgten offenkundig die Tendenz, eine systematische Herabsetzung und schließliche Beseitigung der Zölle herbeizuführen; der künftige Tarif sollte, wie die amtlichen Denkschriften betonten, zu einem ausschließlichen Finanzzolltarif umgestaltet werden, wie dies bereits in England der Fall war. Wenn die Tarifvorlagen trotzdem eine ungünstige Aufnahme fanden, so geschah dies nur deshalb, weil die beantragten Finanzzölle, insbesondere jene auf Tabak und Petroleum, eine Erhöhung erfahren sollten, von welcher man eine ungebührliche Belastung der Bevölkerung befürchtete. Einige Industriegruppen bekämpften zwar bereits das herrschende handelspolitische System, besonders fühlte sich die Eisenindustrie durch die Vorteile geschädigt, die das französische Zollgesetz den französischen Eisen-Industriellen durch das eigentümliche Veredlungsverfahren (titres d'acquits-

à-caution) gewährt hatte, aber gerade die Eisenindustrie war es, auf deren Kosten noch einige Zollermäßigungen in den Jahren 1873 und 1877 gingen. Damit aber hatten die freihändlerischen Reformen in Deutschland ihr Ende erreicht.

Einen günstigen Nährboden für freihändlerische Ideen gaben jene Länder ab, die wegen ihrer Lage und geringen territorialen Ausdehnung zumeist den Durchfuhrhandel pflegen, wie Belgien und Holland. Belgien inaugurierte zwar nach der erfolgten Abtrennung von den Niederlanden seine selbständige Handelspolitik mit einigen scharfen Maßnahmen zur Abwehr der fremden Konkurrenz, aber dem großen Transitverkehre, der mit der mächtigen Entfaltung der Staatsbahnen rasch zunahm, mußten auch die tarifarischen Maßnahmen dienstbar gemacht werden. Theoretiker bemächtigten sich bereits der Freihandelspropaganda und begründeten im Jahre 1846 eine eigene Vereinigung, die Association belge pour la liberté commerciale, die sich freilich bereits im Jahre 1848 auflösen mußte. Die mit dem Jahre 1852 beginnenden Tarifreformen lassen jedoch eine entscheidende Abkehr von dem früheren Protektionismus erkennen; 1853 wurden die meisten Ausfuhrzölle, 1856 die verschiedenen Differentialabgaben, 1858 die Durchfuhrzölle (mit Ausnahme jenes auf Kohle) beseitigt. Die Ära des Cobden-Vertrages fand also in Belgien ein hinlänglich vorbereitetes Terrain. Bereits in den Jahren 1861 bis 1865 schloß Belgien Handelsverträge mit Frankreich, Großbritannien, dem deutschen Zollverein u. s. w. und verallgemeinerte schließlich den durch diese Verträge ermäßigten Zolltarif auf sämtliche Provenienzen durch Gesetz vom 14. August 1865. Der belgische Tarif war damit auf ein verhältnismäßig sehr niedriges Niveau herabgegangen, jedoch war diese Richtung nicht von Dauer, sondern wurde durch den Umschwung in andern Staaten geändert.

Ungleich konsequenter ist Holland geblieben. Zwar wurden nach der Abtrennung Belgiens Industrie und Landwirtschaft eines höheren Schutzzolles teilhaftig, aber die Interessen der zwei großen holländischen Seehandelsplätze Rotterdam und Amsterdam, welche an der kürzesten Route nach den deutschen Industriecentren Rheinlands und Westfalens liegen, waren zu mächtig, und riefen dringend nach einer dem Transithandel günstigen Erleichterung. Das Jahr 1850 bezeichnet die entscheidende Wendung zum Freihandel, indem namentlich jene Abgaben aufgehoben wurden, welche die Freiheit der Schiffahrt behinderten. Das Tarifgesetz vom 15. August 1862 hob bis auf den Hadernzoll alle Ausfuhrzölle auf und hielt bezüglich der

Einfuhrzölle an dem Grundsatze fest, daß Rohstoffe zollfrei zu behandeln und Halbfabrikate mit nicht mehr als 2—3 Prozent und Ganzfabrikate mit nicht mehr als 5 Prozent zu belasten sind. Am 16. August 1877 wurde der noch heute geltende Zolltarif publiziert, welcher mit den letzten Resten der Ausfuhr- und Durchfuhrzölle aufräumte und auch die Eingangszölle wesentlich ermäßigte. Seither ist zwar mancher Vorstoß von Seite der Schutzzoll-Interessenten vorgenommen worden, ohne daß jedoch ein praktisches Resultat erzielt worden wäre.

In Italien vollzog sich die nationale und handelspolitische Einigung der Jahre 1859/60 im Zeichen des Freihandels. Camillo Graf Cavour, welchem hierbei die Rolle des führenden Staatsmannes zugefallen war, hatte bereits seit 1851 in seiner engeren Heimat, dem Königreiche Sardinien, mehrere radikale Herabsetzungen der Getreide- und Industriezölle durchgesetzt; sein großer Einfluß sorgte dafür, daß diese freie Handelspolitik auf das neugeschaffene Königreich Italien übertragen wurde. Aber nicht bloß die wirtschaftliche Erkenntnis gebot ihm das, sondern auch seine ausgesprochene Neigung, einen politischen Anschluß an Frankreich zu gewinnen. In Frankreich saß Napoleon III. auf dem Throne, dessen Gunst wohl durch nichts mehr zu gewinnen war, als durch ein Entgegenkommen gegenüber der freihändlerischen Propaganda. Die Rücksicht auf die schwachen Ansätze einer selbständigen Industrie, welche Italien in diesem Zeitpunkte aufzuweisen hatte, geboten zwar ein gewisses Maßhalten in den zollpolitischen Reformen, aber immerhin bedeutete der erste Zolltarif des jungen Königreiches vom 27. Juni 1861 einen gewaltigen Umschwung. Ein noch entschiedenerer Schritt auf der Bahn des Freihandels erfolgte durch den Abschluß des Handelsvertrages mit Frankreich vom 17. Januar 1863, in welchem von den 591 Sätzen des Einfuhrtarifs nicht weniger als 414 Sätze teils ermäßigt, teils gebunden wurden. Die Geltung der niederen Vertragssätze wurde dann durch die Verträge mit England und anderen Staaten verallgemeinert. Während beispielsweise für Leinenwaren die alten Tarife der Einzelstaaten Sätze von 12 750 (Sicilien), 1305 (Lombardei), 750 (Parma) Lire u. s. w. aufwiesen, betrug der Satz nach dem neuen autonomen Tarife nur 250 und nach dem Vertragstarife gar nur 90 Lire. Wenn auch vielleicht von einem freihändlerischen Tarife noch nicht die Rede sein konnte, so war doch mit dem alten Prohibitivsystem in sehr kurzer Zeit vollständig aufgeräumt worden. Noch früher aber als die Schutzzollbewegung in den übrigen Ländern brachte das zerrüttete Finanzwesen Italiens einen Umschwung in der Handelspolitik hervor.

Den Einwirkungen des handelspolitischen Systems, welches auf der einen Seite das benachbarte Sardinien und später Italien, auf der anderen Seite Frankreich befolgten, konnte sich auch die Schweiz nicht entziehen. Der schweizerische Bundesrat, welchem nach der Bundesverfassung vom 12. September 1848 die einheitliche Organisation des Zollwesens im ganzen Lande übertragen wurde, schlug von Anfang an eine freihändlerische Handelspolitik ein, welche zwar nicht unangefochten blieb, aber doch von der großen Mehrheit der Bewohner gebilligt wurde. Sonderbarerweise bekam die Schweiz die mit dem französisch-englischen Handelsvertrage von 1860 anbrechende Freihandelsära auf dem Kontinente in unangenehmer Weise zu fühlen, denn da sie in ihrem autonomen Tarife keine hohen Zölle mehr besaß, so empfand Frankreich keine Eile, mit diesem Lande einen Handelsvertrag zu schließen, was sehr zum Nachteile des schweizerischen Exportes ausschlug. Erst nach Überwindung großer Schwierigkeiten kam der schweizerisch-französische Handelsvertrag vom 30. Juni 1864 zu stande. Trotzdem hielt man an der bisherigen Richtung in der Handelspolitik fest, auch als sich bereits in den Nachbarstaaten die Zeichen einer Umkehr zum Schutzzollsystem mehrten. Dem Zolltarif von 1877 war für die Einfuhrverzollung eine sehr mäßige Skala zu Grunde gelegt worden, nämlich 1 Prozent für Rohstoffe, 2 Prozent für Halbfabrikate, 3 Prozent für Fabrikate, 5 Prozent für Konfektionswaren und 10 Prozent für Luxusgegenstände. Im Verlaufe der späteren Zeit konnte sich aber die Schweiz den Rückwirkungen des Schutzzollsystems in anderen Staaten doch nicht ganz entziehen.

Die Lehre Cobdens hat auch nach Spanien Eingang gefunden und daselbst im Jahre 1859 zur Begründung der Liga der Freihändler geführt. Einen Erfolg dieser Bewegung stellt der Tarif von 1869 dar, welcher die Einfuhrverbote beseitigte, die meisten Ausfuhr- und Differentialzölle aufhob und eine stufenweise Ermäßigung der Schutzzölle innerhalb eines Zeitraums von 12 Jahren bis auf 15 Prozent vom Warenwerte in Aussicht nahm. Die Aufstände und Kriege der Folgezeit erheischten jedoch wiederholte Erhöhungen der Zölle im finanziellen Interesse des Staates.

In Rußland begann in den Sechzigerjahren eine von den gebildeten Kreisen getragene freihändlerische Strömung. Dieselbe brachte es jedoch nur zu dem Tarife von 1868, welcher an Stelle des starren Prohibitivsystems ein mäßiges Schutzzollsystem setzte.

Litteratur: H. Fawcett, Free trade and protection. 6the ed. London 1885. Deutsch: Leipzig 1878. — J. Lehr, Schutzzoll und Freihandel.

Berlin 1877. — C. F. Bastable, The commerce of nations. London 1882. — A. Oncken, Die Maxime laissez faire et laissez passer, ihr Ursprung und ihr Werden. Bern 1886.

3. Das Schutzzollsystem.

Wenn man auch die Wohlthaten der freien Bewegung des Handels für das Innere des Landes gelten ließ, so entstand doch gegen die Anschauung, daß diese Wohlthaten in gleicher Weise bei zollfreiem Außenhandel zum Vorschein kommen, sehr bald ein heftiger Rückschlag. Man merkte, daß der Außenhandel ein Gebiet ist, auf welchem nicht das Recht entscheidet, sondern lediglich die Macht des wirtschaftlich Stärkeren, weil es über den Staaten keinen Faktor giebt, welcher ordnend und ausgleichend eingreifen könnte. Selbst Anhänger einer unbeschränkten Freiheit des Individuums mußten zugeben, daß nach außen nicht das Individuum, sondern die Volkswirtschaft als ein Ganzes in Frage kommt und von diesem Standpunkte aus ein gewisser Schutz geboten ist. Die Gefahren eines unbedingten Freihandels nach außen waren so evident, daß trotz der theoretischen Überzeugung der Staatsmänner kein Staat außer England den Mut fand, ihn bis in seine letzten Konsequenzen durchzuführen. Der Ansturm der produzierenden Stände zwang zu einer Rückkehr auf dem betretenen Wege, bevor man sich noch über den weiteren Kurs klar geworden war. Die Industriellen wiesen nach, welchen Schaden sie durch die fallenden Zölle auf ihre Erzeugnisse erlitten hatten, und als gar auch die Landwirtschaft den Ruf nach einem Schutz erhob, war das siegreiche Vordringen der Schutzzollbewegung in fast allen größeren Staaten kaum mehr aufzuhalten.

Das Schutzzollsystem entstand somit mehr aus der praktischen Notwendigkeit, als aus der theoretischen Begründung, jedoch fand es, lange bevor es sich Anerkennung verschaffte, einen wissenschaftlichen Bearbeiter in Friedrich List. Gegenüber den individualistischen und kosmopolitischen Lehren Smiths betonte List in seinem „Nationalen System der politischen Ökonomie" (1840) die wirtschaftliche Bedeutung der Nation, deren kultureller Fortschritt von einer zweckmäßigen Handelspolitik direkt abhängig sei. Das handelspolitische System, welches in den einzelnen Staaten zur Anwendung komme, dürfe sich allerdings nicht gleichbleiben, sondern müsse sich der wechselnden Struktur der wirtschaftlichen Verhältnisse anpassen. Der Leitstern müsse die ökonomische Erziehung der Nation sein, und diese vollziehe sich etappenweise. Das erste Stadium, welches ein Volk beim Über-

gang vom Jäger- und Hirtenleben erreiche, sei das der Agrikultur. In diesen Anfängen werde der vollkommen freie Handel von Vorteil sein, weil er es ermöglichen werde, den Überfluß der eigenen landwirtschaftlichen Produkte an das Ausland abzusetzen und dafür fremde Fabrikate einzutauschen. Auf dieser Stufe dürfe ein Land nicht verbleiben, wenn es seine Produktivkräfte weiter entfalten und die politische und ökonomische Abhängigkeit vermeiden wolle, in die das niedriger stehende Agrikulturland zum höher stehenden Industriestaat unfehlbar geraten müsse. Die nächste Etappe, zu welcher man emporstreben müsse, sei der Zustand des Industriestaates oder Manufakturstaates, wie ihn nach dem früheren Sprachgebrauche List benennt. Erst da könne die Bevölkerung die riesigen Vorteile verwerten, welche ihr die Maschinenkraft und die Entwicklung des Verkehrswesens an die Hand geben, erst dann kämen der Erfindungsgeist und die physische Arbeitskraft des Menschen zu ihrer vollen Entfaltung, erst dadurch gelange eine Nation zu sicherem Wohlstand und Ansehen. Der industrielle Fortschritt bedeute keineswegs die Verkümmerung der Landwirtschaft, sondern wirke im Gegenteil günstig auf dieselbe zurück, denn er steigere die Werte von Grund und Boden und stärke die Konsumkraft des Volkes für die landwirtschaftlichen Produkte. Zu diesem Stadium führe nur ein Schutzsystem, denn während die Landwirtschaft überall vorhanden sei, müssen die einzelnen Industriezweige erst in das Inland verpflanzt werden und deshalb in ihren Anfängen gegen die fremde Konkurrenz geschützt sein. Die zum Schutze solcher Industriezweige einzuführenden Zollsätze sollen nicht maßlos sein, sie dürfen nicht zu einer förmlichen Abschließung des Landes führen, sondern seien nur so hoch zu stellen, daß die bedeutenden Investitionen materiellen und geistigen Kapitals, welche für die Begründung einer Industrie notwendig sind, vor Schaden bewahrt werden. Ein solcher Schutz sei auch nicht für alle Industriezweige in gleichem Maße erforderlich, sondern nur dort angebracht, wo große Kapitalien angelegt, kostspielige Maschinen beschafft oder schwer erlernbare technische Kenntnisse und Geschicklichkeiten erfordert werden mußten. Erst auf der höchsten Stufe der Entwicklung, wenn Landwirtschaft, Industrie und Handel sich nach allen Richtungen entfaltet haben, müsse man allmählich wieder zum Prinzipe des freien Handels zurückkehren, damit die verschiedenen Produktionszweige ihre Überlegenheit behaupten und nicht durch die Indolenz der Bevölkerung hinter dem allgemeinen Fortschritt zurückbleiben. Auf diese Stufe sei allerdings bis dahin nur Großbritannien gelangt. List verlangte also die Schutzzölle nur als Erziehungsmittel

für die Volkswirtschaft und empfahl solche lediglich zum Schutze der Industrie und nicht der Landwirtschaft.

Speciell auf amerikanische Verhältnisse zugeschnitten war das Schutzsystem, welches Henry Charles Carey vertrat. Carey war in seinen ersten Schriften Freihändler, verteidigte jedoch in seinen im Jahre 1851 erschienenen Briefen an den Präsidenten (on the foreign and domestic policy of the Union and its effects) die Vorteile der Schutzzölle für sein Land, das sich vom britischen Einfluß zu emancipieren suchte. In seinem Hauptwerke „Principles of social science" (1858) wurde das System weiter ausgebaut. Seiner Ansicht nach vermehrt sich der Volksreichtum nur in dem Maße, als sich die Anstrengungen vermindern, die auf die Beseitigung der natürlichen Hindernisse bei der Befriedigung unserer Bedürfnisse aufgewendet werden müssen. Es sei absurd, wenn die Vereinigten Staaten Baumwolle produzieren und sie den Engländern verkaufen, damit diese die daraus verfertigten Gewebe wieder nach Amerika zurücktransportieren können. Es sei doch wirtschaftlich rationeller, diese Gewebe im Lande selbst, im Ursprungslande des Rohstoffes, herzustellen, weil dann wenigstens die überflüssigen Transportkosten erspart werden. Eine derartige Industrie könne aber nur unter Zollschutz entstehen, denn jede Herabsetzung der Zölle begünstige die Auswanderung von Kapital und Arbeitskräften. Unter den gegebenen Verhältnissen könne der Freihandel nur England nützen, er müsse aber verderblich sein für die Vereinigten Staaten und für alle übrige Welt. Seine Zeit werde erst kommen, wenn die kommerzielle Vorherrschaft Englands gebrochen sein werde.

Diese Männer haben den Schutzzoll nur als ein Erziehungsmittel angesehen, welches der nationalen Volkswirtschaft zu einer höheren Stufe der Entwicklung verhelfen soll und mit der Erreichung dieses Zieles wieder in Wegfall zu kommen hat. Unterdessen hat die Gewalt der Thatsachen, der sich jede Wissenschaft beugen sollte, die Erkenntnis zu Tage gefördert, daß die Inferiorität einzelner für das Land unbedingt notwendiger Produktionszweige nicht immer durch eine größere Anspannung der Kraft beseitigt werden kann, sondern in dauernden Verhältnissen begründet, daß daher auch das Schutzzollsystem nicht ein bloßes Erziehungsmittel, sondern ein bleibendes handelspolitisches System ist, wenn es auch in seiner Form und Anwendung mannigfachem Wechsel unterworfen sein wird. Es hat sich weiters erwiesen, daß nicht nur einzelne Zweige der Industrie gerechten Anspruch auf Schutz erheben können, sondern daß davon

prinzipiell kein Produktionszweig ausgeschlossen sein darf. Was List noch für eine Unmöglichkeit gehalten hätte, ist unterdessen eingetreten: die Landwirtschaft, die ehedem als Verfechterin des Freihandels galt, wurde durch die unter ungleich günstigeren Verhältnissen arbeitende überseeische Konkurrenz in eine Lage gebracht, aus welcher sie sich durch ihre eigene Leistungsfähigkeit unmöglich befreien kann. Wenn nun ein Land nicht auf wichtige Zweige der Produktion vollständig verzichten will, wenn es in den notwendigsten Bedarfsartikeln, wie beispielsweise Brot und Fleisch, nicht zur Genüge vom Auslande abhängig werden will, so muß es zum Schutzzoll greifen und die Interessen des einzelnen Konsumenten den höheren Interessen der Gesamtheit unterordnen. Die Schutzbedürftigkeit der europäischen Landwirtschaft wird auch von jener Seite zugegeben, welche auf Verbilligung des Getreides großen Wert legen muß, nämlich von Seite der Industrie, welcher höhere Getreidepreise die Lebenshaltung der Arbeiter und damit auch die Produktionskosten erhöhen. Es entstand auf diese Weise jene Interessensolidarität zwischen Landwirtschaft und Industrie, welche unter der Devise des Schutzes der nationalen Arbeit hervortritt und als das heute thatsächlich anerkannte handelspolitische System betrachtet werden muß. Dieses Solidarschutzsystem ist zum ersten Male in dem autonomen Zolltarif Deutschlands vom 15. Juli 1879 zum Ausdruck gelangt und seither in fast allen Kulturstaaten zum Durchbruch gekommen. Über die Entstehung und gegenwärtige Ausdehnung des Schutzzollsystems in den einzelnen Ländern orientiert die Übersicht, welche bei Besprechung der Einfuhrzölle gegeben wird.

Das hervorragendste Ereignis auf diesem Gebiete ist die handelspolitische Wandlung, die sich selbst im Mutterlande des Freihandels, in England, neuestens vollzogen hat. Eine schutzzöllnerische Strömung in Kreisen der englischen Industrie wurde schon lange beobachtet, sie trat aber in keiner staatlichen Maßnahme klar hervor. Der Merchandise Marks Act vom Jahre 1887 mit ihren rigorosen Bestimmungen gegen die importierten Industrieerzeugnisse lag bereits, aber nur in versteckter Weise, die Nebenabsicht zu Grunde, die fremde Konkurrenz zu behindern. Die imperialistische Handelspolitik führte zu Differentialzöllen in den englischen Kolonien, welche der englischen Ware indirekt zu einem Zollschutz in den wichtigsten Absatzgebieten verhelfen sollten. Die entscheidende Wendung liegt jedoch in der vom englischen Schatzkanzler im April 1901 vorgeschlagenen und sofort durchgeführten Erstellung eines Einfuhrzolles auf Zucker und

eines Ausfuhrzolles auf Kohle. Für Rohzucker beträgt der Zoll 2 sh bei 76° Polarisation und steigt dann stufenweise mit jedem Grad um 1 d, bis er für Raffinade von 98° Polarisation die Höhe von 4 sh 2 d erreicht. Der Ausfuhrzoll auf Kohle wurde mit 1 sh per Tonne festgesetzt. Die Einführung der Zölle wurde mit den außerordentlichen Ausgaben für den südafrikanischen Krieg motiviert, aber schon die bedeutende Differenz in dem Zollsatz für Rohzucker und Raffinade beweist, daß der Regierung die Rücksicht auf die inländischen Raffinerien, die durch das Zuckerprämiensystem der europäischen Staaten in eine bedrängte Lage geraten sind und seit langer Zeit um Hilfe rufen, nicht vollständig ferne lag. Die für den Ausfuhrzoll durch den Schatzkanzler gegebene Erklärung spricht noch mehr für die schutzzöllnerische Tendenz, denn in dieser Rede wurde außer der finanziellen Seite der Frage ausdrücklich auch die handelspolitische erwähnt; der Zoll werde, so hieß es, entweder den Kohlenpreis der inländischen Industrie verbilligen oder doch wenigstens dem Lande einen wertvollen Rohstoff für die Zukunft aufsparen. Damit erscheint der Sieg der Schutzzollidee auf der ganzen Linie als eine vollendete Thatsache.

Die Berechtigung des Zollschutzes ergiebt sich aus den wirtschaftspolitischen Zielen, welchen ein Land einerseits mit Rücksicht auf seine Eigenproduktion, andererseits mit Rücksicht auf den unvermeidlichen auswärtigen Handelsverkehr zustreben muß. Aufgabe der Volkswirtschaft überhaupt ist es, die Güterversorgung auf die beste und billigste Weise durchzuführen, der nationalen Volkswirtschaft erwächst aber die weitere Aufgabe, den Bedarf möglichst mit Gütern der eigenen Produktion zu decken, weil die Steigerung der Produktivität eine Vorbedingung jedes materiellen und geistigen Fortschrittes ist. Bei der vielfachen natürlichen, technischen und socialen Differenzierung der Produktionsverhältnisse in den einzelnen Staaten kann eine solche Steigerung häufig nur durch Schutzzölle bewerkstelligt werden, die selbst dann, wenn sie den Konsumenten das Produkt verteuern und nicht bloß als vorübergehende Maßnahmen ergriffen werden, doch in jedem Falle gerechtfertigt sind, wenn der betreffende Produktionszweig für das Gedeihen und die Stabilität der inländischen Volkswirtschaft unentbehrlich ist. Kein Land wird beispielsweise die Gefahr auf sich nehmen wollen, dem billigen Getreide des Auslandes zu Liebe die inländische Landwirtschaft zu opfern und bezüglich des Getreidebezuges vom Auslande vollständig abhängig zu werden, schon aus Gründen der nationalen Sicherheit nicht. Auch einzelne Industrie-

zweige müssen selbst um den Preis eines dauernden Zollschutzes erhalten werden, dann nämlich, wenn sie für den Bestand anderer Produktionszweige oder für die weitere wirtschaftliche Entwicklung nötig sind. Es geht beispielsweise nicht an, zu Gunsten der Erzeugung von Finalprodukten auf die Erzeugung des Halbfabrikates ganz zu verzichten. Es kommt vor, daß für die Weberei günstige Vorbedingungen gegeben sind, weil das Land über eine geschickte Arbeiterschaft verfügt, weil die landwirtschaftliche Bevölkerung eine lohnende Nebenbeschäftigung für den Winter erhält u. s. w. Wenn nun die englische Spinnerei die Garne billiger liefern kann als jede andere Konkurrenzindustrie, so könnte es vorteilhafter erscheinen, auf die Schaffung einer inländischen Spinnerei zu verzichten und die zum Verweben bestimmten Garne zur Gänze aus dem Auslande zu beziehen. Die Erfahrung lehrt, daß dies ein Trugschluß wäre, denn eine derartige Abhängigkeit von einer fremden Industrie ist nicht bloß gefährlich, sondern muß auch sehr oft viel teurer bezahlt werden als der Zollschutz der heimischen Industrie. Wenn ein Land große Eisenerzlager besitzt, so hat es nur die Wahl, entweder durch einen Zoll die heimische Produktion gegen die durch Geschäftskonjunkturen häufig verursachten Anstürme der fremden Konkurrenz zu schützen, oder auf die Industrie zu verzichten und das Roheisen auch dann im Auslande zu kaufen, wenn die Eisenpreise maßlos in die Höhe wirbeln. Eine intermittierende Produktion, die nur in guten Zeiten arbeitet und bei schlechten die Konkurrenz aufgiebt, ist bei den großen Investitionen an materiellem und geistigem Kapital nicht möglich.

Die Schutzberechtigung besteht prinzipiell für jeden einzelnen Produktionszweig, aber sie ist — das muß ausdrücklich betont werden — nicht in jedem Falle thatsächlich gegeben. Die Entscheidung, ob dieselbe vorliegt oder nicht, muß nach den konkreten Verhältnissen eines jeden Landes getroffen werden. Zunächst werden von vornherein alle jene Industriezweige den Zollschutz nicht verlangen, welche zum großen Teil für den Export arbeiten und so leistungsfähig sind, daß sie eine Konkurrenz nicht zu befürchten haben; sie werden den Zollschutz sogar ausdrücklich verwerfen, weil ihnen daran liegen wird, die fremden Märkte offen zu halten und dem Auslande nicht ein böses Beispiel zu geben. Es dürfte kaum ein Land geben, in welchem es nicht einige solcher Produktionszweige giebt; wenn auch begreiflicherweise nicht immer die Massenartikel produzierenden Großindustrien dabei zu finden sein werden, so darf doch nicht verkannt werden, daß die Produktion seltener Waren oder solcher Erzeugnisse, die sich durch besonderen Ge-

schmack und Originalität auszeichnen, deshalb eine relativ nicht weniger lohnende zu sein braucht. Weiters darf aber der Zollschutz auch jenen Industrien nicht zu teil werden, welche im Verhältnis zum Auslande dauernd ungünstiger gestellt wären, und bei denen der für sie allein maßgebende inländische Konsum so gering ist, daß der von der Volkswirtschaft zu zahlende Preis für den Zollschutz in keinem Verhältnisse stünde zu dem Vorteile, der durch eine neue Beschäftigung von Arbeitskräften geboten wird. Wenn beispielsweise ein Specialartikel der chemischen oder Maschinen-Industrie im Inlande nur unter dauerndem hohem Schutzzolle erzeugt werden kann, der inländische Bedarf in diesem Artikel aber so gering ist, daß er keinen weiteren Spielraum zu größerer Entfaltung giebt, dann wiegt das Interesse jener Produktionszweige, welche diesen Specialartikel für ihren Betrieb brauchen, eben viel schwerer. Der Zollschutz ist also prinzipiell überall zulässig, aber er darf nicht allgemein sein, weil sich sonst seine Vorteile vielfach aufheben würden.

Es wäre nun die Frage nach der Höhe der Schutzzölle zu beantworten. Die nächste Aufgabe des Zollschutzes besteht in der Ausgleichung jener Nachteile, in denen sich die inländische Produktion gegenüber ihrer ausländischen Konkurrenz befindet. Diese Nachteile können in natürlichen Verhältnissen ihre Ursache haben, wie z. B. in der geringeren Fruchtbarkeit des Bodens, in dem Mangel wichtiger Rohstoffe, die sich durch den Bezug aus dem Auslande verteuern u. s. w. Die ausländische Produktion kann ferner technisch viel leistungsfähiger sein, weil sie vollkommenere Maschinen in Anwendung bringt. Hier wird man mit dem Zollschutz allerdings vorsichtig sein müssen, denn derselbe darf keine Prämie für technische Rückständigkeit werden; eher zu verantworten ist er dann, wenn die größere Leistungsfähigkeit durch Riesenbetriebe herbeigeführt wird, deren Schaffung die schwächere Kapitalskraft des Inlandes nicht zuläßt. Eine Reihe von Nachteilen liegt in der Ungleichheit der wirtschaftlichen Gesetzgebung. Eine große Rolle spielt hierbei die Arbeiterschutzgesetzgebung, denn sie beschränkt die Verwendung der jugendlichen und weiblichen Hilfsarbeiter, also der für einzelne Verrichtungen gut verwendbaren und billigen Arbeitskräfte, sie reduziert die Arbeitszeit durch Einführung eines Maximalarbeitstages und der Sonntagsruhe, sie besteuert die Unternehmungen für die Zwecke der Kranken-, Unfall- und Altersversicherung u. s. w. Dabei ist aber nicht der vorgeschrittene, sondern der rückschrittliche Staat im Vorteil; die oberitalienische Industrie hat gerade dadurch gegenüber den mit-

konkurrierenden Industrien in ihrem Absatze nach der Levante einen Vorsprung erlangt. Speciell das Argument von der Ungleichheit der Arbeiterschutzgesetzgebung war so einleuchtend, daß vielfach selbst von Vertretern der freihändlerischen Richtung die Berechtigung eines „socialen Schutzzolles" eingeräumt worden ist (Lorenz von Stein). Auch die Ungleichheit der Löhne kommt in Betracht. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben ihre Schutzzollpolitik mit dem Hinweise begründet, daß sie die hohe Lebenshaltung des amerikanischen Arbeiters gegen die Hungerlöhne Europas konservieren wollen. Sollte die Verwendung chinesischer Arbeiter in der europäischen Industrie jemals größere Dimensionen annehmen, so würde die Berechtigung des Schutzes aus diesem Gesichtspunkte noch greller hervortreten. Die ungleiche Entwickelung des Verkehrswesens, wie der Mangel von Eisenbahnen und Wasserstraßen, die Unzulänglichkeit der heimischen Handelsmarine u. s. w. sind ebenfalls Hindernisse, die der Einzelne nicht zu beseitigen vermag. Dazu kommt dann noch die Verschiedenheit der Steuern, Militärlasten u. s. w.

Wollte man nun die Zölle mit jenem Betrage festsetzen, welcher gerade hinreicht, um die verschiedenen Nachteile, insoweit sie das Einzelprodukt treffen, auszugleichen, so käme man zu den sogenannten Ausgleichszöllen. Ein solcher Betrag wird, abgesehen davon, daß er sich sehr schwer berechnen läßt, doch nicht immer hinreichen, weil das Mißverhältnis zwischen den inländischen und ausländischen Produktionsverhältnissen kein gleichbleibendes ist, sondern je nach den geschäftlichen Konjunkturen sehr beträchtlichen Schwankungen unterliegt. Der Schutz, der momentan ausreicht, kann im nächsten Augenblicke zu gering sein. Dazu kommt noch der Umstand, daß der Schutz durch künstliche Maßnahmen der ausländischen Produzenten illusorisch gemacht werden kann, sobald sich diese vereinigen und ihre Ware im Auslande unter dem Selbstkostenpreise solange verkaufen, bis sie die inländische Industrie ruiniert haben, worauf sie die Preise diktieren und sich für den früheren Verlust schadlos halten können. Das Beispiel eines solchen Kampfes hat die englische Industrie öfter gegeben, erst in den letzten Jahren durch die Aufsaugung der Zwirnindustrie in Österreich. Der Schutzzoll muß also, wenn er natürlicher Weise auch nicht allen Eventualitäten gewachsen sein wird, doch mit einem gewissen Sicherheits-Koeffizienten berechnet werden. Andererseits muß freilich auch in Rücksicht gezogen werden, daß die Industrieprodukte zum großen Teil die Tendenz haben, im Preise zu fallen, daß sich also der Zollschutz, wenn er auf Gewichtszölle

basiert ist, im Laufe der Zeit automatisch erhöht. In der Höhe der Zollsätze wird häufig noch ein Reflex der Schutzzollpolitik fremder Staaten zu finden sein. Ein Staat mit niederen Zollsätzen gerät, wenn er mit einem hochschutzzöllnerischen Lande in Verhandlungen tritt, immer in Nachteil, weil er nicht gleich große Kompensationen bieten kann. Dieselben Momente, welche für die Höhe der Zollsätze maßgebend sind, beeinflussen auch deren Dauer. Aufgabe der Handelspolitik ist es, in jedem konkreten Falle die richtige Mitte zu finden zwischen einem zu niedrigen Zollschutz und einer ungerechtfertigten Benachteiligung der Volkswirtschaft. Im allgemeinen bezeichnet man Zölle von 10 bis 15 % als mäßige Zölle, als Erziehungszölle. Steigt aber der Zollschutz so hoch, daß die Einfuhr praktisch so gut wie ausgeschlossen ist, dann gelangt man zu Hochschutz- oder Prohibitivzöllen, welche über das einfache Schutzzoll- oder protektionistische System hinausgehen.

Litteratur: Friedrich List, Das nationale System der politischen Ökonomie. 7. Aufl. Stuttgart 1883. — Johannes Wernicke, System der nationalen Schutzpolitik nach außen. Jena 1896. —

II. Die Zölle und Verbote.

1. Die Zölle im allgemeinen.

Der Zoll war ursprünglich eine Verkehrssteuer. Er wurde früher nur als ein Entgelt oder eine Gebühr aufgefaßt für die Benutzung der Wege, Brücken, Hafeneinrichtungen oder für die Gewährung von Schutz und Geleit für Waren und Personen. Seine Erhebung erfolgte noch im Mittelalter nicht an der Grenze, sondern an wichtigen Handels- und Verkehrsplätzen im Innern des Landes, an den zahlreichen Zoll- oder Legestätten. Für die Aufstellung und Höhe des Zolles waren lediglich lokale und fiskalische Gesichtspunkte maßgebend; es machte keinen Unterschied, ob die betreffende Ware eingeführt, ausgeführt oder durchgeführt wurde.

Bezeichnend für den Gebührencharakter des Zolles ist der Zusammenhang, in welchem sich in der älteren Gesetzgebung der Zoll mit den Accisen und Mauten befindet. In England ist sogar die Bezeichnung toll der inneren Verbrauchssteuer verblieben, während für den Grenzzoll ein anderer Name (custom) aufgekommen ist. In Preußen wurde die Accise als eine Handelssteuer überhaupt betrachtet und als eine städtische Steuer in Gegensatz gestellt zu den Abgaben, welche auf dem flachen Lande erhoben wurden. Erst das preußische Zollgesetz vom 16. Mai 1818 brachte eine Neu-Regelung, indem es für die Einfuhr fremder Waren einen Zoll festsetzte, welcher als Zuschlag zu der Accise eingehoben wurde, bezüglich welcher aber nun Stadt und Land völlig gleichgestellt wurden. In Bayern wurde die Bezeichnung Accise auf die Einfuhr- und Ausfuhrabgaben angewendet. In Österreich waren die älteren Zolltarife Verzeichnisse von Zoll- und Mautgebühren, die an den in einem Anhang angeführten Plätzen zur Erhebung gelangten. Erst die Zollordnung Maria Theresias vom

15. Juli 1775 führt den prinzipiellen Gegensatz zwischen den Zöllen und Mautgebühren durch. Als Mautabgaben wurden diejenigen Abgaben bezeichnet, welche Personen beim Betreten fremden Gebietes zu erlegen hatten, oder welche für Benutzung von Straßen, Flüssen und Kanälen oder Brücken für Menschen, Tiere oder Transportmittel gezahlt werden mußten, während unter Zöllen fürderhin nur Abgaben verstanden wurden, welche bei dem Verkehr mit Waren für die Einfuhr, Ausfuhr oder Durchfuhr entrichtet werden mußten.

Erst im Laufe der Zeit entwickelte sich der heutige Begriff des Zolles als einer Abgabe, die sich im wesentlichen nur auf den auswärtigen Verkehr bezieht und deshalb zweckmäßiger Weise an den Übertritt der Ware über die Landesgrenze geknüpft wird. Die Voraussetzung dafür, daß der Zoll eine Grenzabgabe werde, war jedoch die Schaffung eines geschlossenen Zollgebietes, und thatsächlich sehen wir denn auch, daß die Regenten und Staatsmänner, welche die Zollpolitik nicht bloß nach fiskalischen, sondern hauptsächlich nach handelspolitischen Gesichtspunkten bestimmen wollten, ihr Augenmerk darauf richteten, daß die Zolllinien im Innern des Landes aufgehoben und das Land zu einem einheitlichen, von einer gemeinsamen Zolllinie umschlossenen Wirtschaftsgebiete wird. Am frühesten stand in England das Zollwesen im Dienste einer systematischen Handelspolitik. In Frankreich hegte bereits Colbert den Plan, das ganze Land unter Aufhebung der Binnenzölle zu einem einzigen Zollgebiete zusammenzuschließen, um dadurch seinen merkantilistischen Maßnahmen die richtige Grundlage zu bieten; aber erst die Gesetze der Constituante vom 2. März und 22. August 1791 vollendeten das von ihm begonnene Werk. In Deutschland wurde das einheitliche Zollgebiet durch die Bildung des deutschen Zollvereins (1834) angebahnt, eine vollständige wurde sie erst mit der Begründung des deutschen Reiches (1871). In Österreich wurde der erste Schritt zur Verschmelzung des Zollgebietes durch die von Maria Theresia erlassene Zollordnung vom 15. Juli 1775 unternommen, durch welche die in der gewerblichen Entwickelung am weitesten vorgeschrittenen böhmischen und niederösterreichischen Länder zu einem Zollverband zusammengezogen wurden. Die Angliederung der übrigen Länder erfolgte in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts; im Jahre 1850 wurde die Zollgemeinschaft zwischen Österreich und Ungarn hergestellt. In Italien hat erst die politische Einigung des Jahres 1859 die Zollbarriere zwischen den einzelnen Staaten beseitigt; das Tarifgesetz am 17. Juni 1861 war bereits auf ein einheitliches italienisches Zoll-

gebiet aufgebaut. In der Schweiz wurde das Zollwesen durch Art. 24 der Bundesverfassung als Sache des Bundes erklärt und diesem das Recht gegeben, alle Land- und Wasserzölle, Weg- und Brückengelder und ähnlichen Gebühren in den einzelnen Kantonen mit oder ohne Entschädigung abzulösen. Durch die Revision der Bundesverfassung vom 29. Mai 1874 wurde die Einheitlichkeit noch strenger durchgeführt.

Trotzdem die Zölle in erster Linie der Handelspolitik dienstbar gemacht worden sind, so ist doch das finanzielle Interesse an denselben nicht verschwunden. Der fiskalische und handelspolitische Doppelcharakter des Zolles kommt denn auch in fast allen Staaten in höherem oder geringerem Grade zum Ausdruck. Je mehr die eine Seite hervortritt, desto stärker tritt die andere zurück. Das finanzielle Ergebnis der Zolleinnahmen hängt davon ab, welche Artikel der Verzollung unterliegen und wie hoch die Zollsätze sind. Wichtige Bedarfsartikel werden, wenn sie für zollpflichtig erklärt werden, zur Verstärkung der Einnahmen beitragen, jedoch nur so lange, als der Zoll nicht einschränkend auf den Konsum einwirkt; eine Prohibitivpolitik wird die Einnahmen naturgemäß verringern.

Einen wichtigen Faktor der Finanzpolitik bilden die Zolleinnahmen in den meisten amerikanischen Staaten; sehr häufig werden 60 bis 100 % der gesamten Staatseinnahmen aus dem Zollgefälle bezogen. In den Vereinigten Staaten zeigen sich jedoch die Wirkungen der neuesten Hochschutzzollpolitik auch in dieser Hinsicht. Die Einnahmen der Bundesregierung sind von 443,2 Millionen Dollars im Jahre 1889 auf 610,9 Mill. im Jahre 1899 gestiegen; der Anteil der Einfuhrzölle daran ist aber während dieser Zeit von 50 auf 34 % gesunken.

Wenn man die Zolleinnahmen in ein Verhältnis zum Wert der Waren-Einfuhr setzt, so erhält man für die verschiedenen Staaten folgende Übersicht. Es betrugen die Zölle in Prozenten der Waren-Einfuhr in:

Den Vereinigten Staaten von Amerika (1898/99)	50,2	Prozent
Rußland (1895—97)	33,2	"
Spanien (1898)	21,5	"
Italien (1898)	20,2	"
Schweden (1898)	12,8	"
Norwegen (1898)	10,8	"
Frankreich (1898)	10,8	"
Deutschland (1899)	8,9	"
Österreich-Ungarn (1899)	8,7	"

England (1899)	4,8 "
Schweiz (1899)	4,4 "
Belgien (1899)	2,2 "

Litteratur: Joh. Falke, Die Geschichte des deutschen Zollwesens. Leipzig 1869.

2. Die Einfuhrzölle.

Die Einfuhrzölle sind Abgaben, welche ein Staat beim Eintritte fremder Waren in dessen freien Verkehr einhebt. In ihnen ruht das Schwergewicht eines jeden modernen Zollsystems, nachdem Umfang und Bedeutung der für die Ausfuhr und Durchfuhr von Waren festgesetzten Abgaben sehr gering geworden sind. Wenn von Zoll- oder Handelspolitik die Rede ist, hat man ausschließlich oder doch in erster Linie die Einfuhrzölle im Auge, weil sich gerade in diesen am deutlichsten die Richtung ausprägt, welche die Wirtschaftspolitik eines Staates eingeschlagen hat. Der Einfuhrzoll ist der mächtige Regulator der internationalen Konkurrenzverhältnisse, indem er gleichzeitig den Anforderungen des internationalen Handelsverkehres und den Bedürfnissen der inländischen Produktion Rechnung tragen muß, er ist aber, wie erwähnt, nicht nur eine Waffe der Handelspolitik, sondern zugleich auch ein wichtiges Requisit der Finanzpolitik.

Der erste Entstehungsgrund der Einfuhrzölle war, wie der der Zölle überhaupt, ein rein fiskalischer; sie wurden vor allem als eine ausgiebige und gerechte Einnahmequelle des Staates betrachtet und auch danach bestimmt. Erst mit der wachsenden Erkenntnis von den wirtschaftlichen Aufgaben eines jeden Gemeinwesens wurden sie in den Dienst einer planmäßigen Handelspolitik gestellt, so daß nicht mehr das finanzielle Erträgnis, sondern die Rückwirkung auf Produktion und Konsum im Inlande für deren Richtung und Höhe ausschlaggebend wurde. Namentlich erblickte man in ihnen ein Mittel, die inländische Landwirtschaft und Industrie gegen die stärkere Konkurrenz des Auslandes zu schützen, ihnen nicht bloß das inländische Absatzgebiet zu erhalten und zu sichern, sondern sie auch soweit zu kräftigen, daß sie auf den Märkten des Auslandes in den freien internationalen Wettbewerb erfolgreich eintreten können. Immerhin ist aber die Rücksicht auf die aus der Zollverwaltung fließenden Einkünfte der Staatskasse nicht ganz in Wegfall gekommen, und wir unterscheiden deshalb nach dem Zwecke, welchem die Einfuhrzölle vorzugsweise dienen, zwei Arten derselben: Finanzzölle und Schutzzölle.

Als Finanzzölle bezeichnen wir jene Gruppe von Einfuhrzöllen, für deren Festsetzung und Höhe finanzpolitische Erwägungen maßgebend sind, deren Hauptzweck in der wirksamen Vermehrung der Zoll- und damit auch der Staatseinnahmen liegt. Hierfür eignen sich vorwiegend solche Produkte, für welche ein Schutzbedürfnis nicht geltend gemacht werden kann, weil sie infolge ihrer natürlichen Beschaffenheit im Inlande nicht produziert werden können, sondern vom Auslande bezogen werden müssen. In dieser Beziehung lassen sich aber zwei Gruppen von Waren unterscheiden, nämlich erstens solche, welche ohne weitere komplizierte Verarbeitung in den Konsum übergehen, wie die sogenannten Kolonialwaren: Kaffee, Thee, Kakao, Tabak, Gewürze u. s. w., zweitens solche, welche nur als Rohstoffe importiert und zu Industrieerzeugnissen verarbeitet werden, bei denen schließlich der Wert der aufgewendeten Arbeit den Wert des verwendeten Rohstoffes weit überwiegt, wie Baumwolle, Jute, Indigo u. s. w.

Natürlich ist die Zahl und Art der Waren, welche in den europäischen Staaten mit ausgesprochenen Finanzzöllen belegt sind, nicht gleich. In den Staaten des nördlichen Europa können beispielsweise die Zölle auf Südfrüchte und Reis ebenfalls als Finanzzölle erscheinen, während sie im südlichen Europa mehr vom Standpunkte des Agrarschutzes in Betracht kämen. Häufig werden auch die alkoholhaltigen Getränke (Bier, Wein, Branntwein), sowie Petroleum deshalb, weil sie in der internen Wirtschaftspolitik Objekte der Besteuerung sind, auch im auswärtigen Handelsverkehre den Interessen der Finanzpolitik dienstbar gemacht. Andererseits kann bei einer Abgabe, welche an und für sich als Finanzzoll ausgelegt wurde, sehr leicht ein schutzzöllnerisches Motiv mitwirken infolge der Rücksicht auf ein analoges im Inlande gebautes Produkt; so z. B. war in früheren Zeiten bei der Verzollung der Baumwolle die Rücksicht auf die im Inlande gedeihende Flachsfaser oder beim Indigo die Rücksicht auf den heimischen Waidbau maßgebend. Einige Merkantilisten, wie Horneck, haben diese Art des Schutzes nachdrücklich vertreten.

Eine Übersicht der wichtigsten Finanzzölle der europäischen Staaten bietet folgende Tabelle, in welcher einige typische Kolonialwaren, ferner Pfeffer für die gemeinen und Vanille für die feinen Gewürze angeführt sind:

(Alle Zollsätze sind umgerechnet auf Mark per 100 Kilogramm.)

1. Kaffee (roher).

1. Frankreich	126,36
2. Italien	121,50
3. Spanien	113,40
4. Portugal	81,64
5. Österreich-Ungarn	80,—
6. Griechenland	63,18
7. Rußland	59,48
8. Deutschland	40,—
9. Norwegen	33,74
10. Dänemark	28,44
11. Großbritannien	28,12
12. Serbien	16,20
13. Rumänien	14,58
14. Schweden	13,50
15. Belgien	8,10
16. Schweiz	2,84
17. Niederlande	frei

2. Thee.

1. Portugal	453,60
2. Rußland	416,82
3. Griechenland	252,72
4. Norwegen	225,—
5. Italien	202,50
6. Österreich-Ungarn	200,—
7. Frankreich	169,28
8. Spanien	121,50
9. Serbien	101,24
10. Deutschland	100,—
11. Großbritannien	79,20
12. Dänemark	75,84
13. Belgien	72,80
14. Schweden	56,24
15. Rumänien	40,50
16. Schweiz	36,40
17. Niederlande	32,24

3. Kakao (in Bohnen, roh).

1. Griechenland	185,54
2. Spanien	97,20
3. Frankreich	84,64
4. Italien	80,10
5. Rußland	59,48
6. Österreich-Ungarn	48,—
7. Deutschland	35,—
8. Großbritannien	19,80
9. Dänemark	18,96
10. Portugal	15,88
11. Serbien	12,14
12. Rumänien	8,10
13. Norwegen	5,62
14. Schweden	5,62
15. Schweiz	0,80
16. Belgien	frei
17. Niederlande	frei

4. Tabak (in Blättern, unbearbeitet).

1. Frankreich (Monopol)	verboten
2. Italien	verboten
3. Spanien	"
4. Portugal	"
5. Rumänien	"
6. Großbritannien	612,80
7. Griechenland	379,04
8. Rußland	305,04
9. Norwegen	196,88
10. Schweden	112,50
11. Deutschland	85,—
12. Serbien	80,10
13. Belgien	56,70
14. Österreich-Ungarn (Monopol)	42,—
15. Dänemark	33,18
16. Schweiz	20,24
17. Niederlande	1,18

5. Pfeffer.

1. Frankreich	168,48
2. Spanien	162,—
3. Italien	97,20
4. Rußland	59,44
5. Deutschland	50,—
6. Österreich-Ungarn	48,—
7. Griechenland	44,24
8. Serbien	32,04
9. Norwegen	28,12
10. Schweden	28,12
11. Portugal	22,68
12. Dänemark	14,22
13. Rumänien	12,14
14. Schweiz	12,14
15. Niederlande	2,54
16. Belgien	15% v. W.
17. Großbritannien	frei

6. Vanille.

1. Griechenland	1263,60
2. Rumänien	810,—
3. Norwegen	675,—
4. Schweden	675,—
5. Frankreich	336,96
6. Rußland	285,48
7. Italien	283,50
8. Österreich-Ungarn	240,—
9. Dänemark	227,52
10. Spanien	162,—
11. Serbien	162,—
12. Portugal	68,04
13. Deutschland	50,—
14. Schweiz	12,14
15. Belgien	15 % v. W.
16. Niederlande	5 % v. W.
17. Großbritannien	frei

Bei einem Blick auf diese Tabelle bemerkt man, daß Frankreich die höchsten Finanzzölle aufweist, indem es bei Kaffee und Pfeffer an der Spitze, bei Kakao an zweiter Stelle steht und den Tabak monopolisiert hat; nur der Theezoll ist ein mäßiger. Dabei ist jedoch zu bemerken, daß für die Kolonialwaren ein besonderer Zuschlagszoll erhoben wird für den Fall, als diese Waren außereuropäischen Ursprunges aus einem europäischen Lande, also indirekt eingeführt werden, während eine Ermäßigung bis zur Hälfte des Zollsatzes platzgreift, wenn sie aus den französischen Besitzungen oder den Ländern des indo-chinesischen Schutzgebietes zur Einfuhr gelangen. Ein in der neueren französischen Handelspolitik stark umstrittenes Gebiet bildeten die Rohstoffzölle. Nach dem deutsch-französischen Kriege beabsichtigte die Regierung zur Stärkung der Staatseinnahmen die wichtigsten Rohstoffe, welche seit 1860 freigegeben worden waren, wie Seide, Wolle, Baumwolle, Flachs, Hanf, Holz, ölhaltige Samen, mit einem Zoll von 20 % vom Werte zu belegen. Man versprach sich hiervon ein Erträgnis von 165 Millionen Francs. Um dadurch die inländische Industrie nicht in einen Nachteil gegen die auswärtige Konkurrenz zu bringen, wollte man die Einfuhrzölle auf Fabrikate gleichzeitig erhöhen, und überdies im Wege der Zollrestitution (Drawback) die Ausfuhr fördern. Die Zollrestitution erwies sich nicht in allen Fällen durchführbar. Nach heftigen Kämpfen innerhalb und außerhalb des Parlamentes einigte man sich auf ein kombiniertes System zwischen höherem, jedoch restituierbarem, und mäßigem, nichtrestituierbarem Rohstoffzoll. Baumwolle sollte 5 % vom Werte entrichten, jedoch Restitution genießen, wogegen Wolle, Jute u. s. w. einen nicht restituierbaren Zoll von 2—2½ % zu entrichten hatten. Das bezügliche Gesetz wurde am 26. Juli 1872 votiert, aber mit einem Amendement, daß kein Rohstoff mit Zoll belegt werden dürfe, bevor nicht eine entsprechende Erhöhung des Eingangszolles auf das betreffende Fabrikat zur Thatsache geworden sei. Einer derartigen

Erhöhung der Industriezölle standen jedoch vielfach die bestehenden Handelsverträge entgegen, und schließlich wurde das Gesetz, weil es die erwarteten Einnahmsquellen nicht ergab, im Jahre 1874 wieder beseitigt. Gelegentlich der Beratung des Tarifes vom 11. Januar 1892 wurde die Einführung von Rohstoffzöllen von agrarischer Seite verlangt, aber nicht durchgesetzt.

An zweiter Stelle im Kaffeezoll steht Italien, welches auch in Pfeffer und Kakao hohe Zölle aufweist und Tabak monopolisiert hat; der italienische Theezoll kommt an fünfter und der Vanillezoll an siebenter Stelle. In Italien wurde durch den Zolltarif vom 30. Mai 1878 den Finanzzöllen ein besonderes Augenmerk zugewendet, um den durch Auflassung einiger der drückendsten Ausfuhrzölle entstehenden Ausfall in den Staatseinnahmen zu decken. Im Zolltarife vom 14. Juli 1887 kamen finanzpolitische Erwägungen erst in zweiter Linie, da die Idee des Zollschutzes das Übergewicht erhalten hatte. Italien kennt auch einen Zoll auf Baumwolle, während die übrigen vegetabilischen Spinnstoffe frei sind.

Mit sehr hohen Finanzzöllen sind auch Spanien und Portugal vertreten, beim Theezoll steht sogar Portugal an erster Stelle. In Spanien traten die Finanzzölle in den Vordergrund des Interesses, als infolge der politischen Unruhen anfangs der siebziger Jahre eine Hebung der Staatseinnahmen unabweislich wurde. Durch das Budgetgesetz vom Jahre 1872 wurden die Konsumzölle, nämlich die Zollabgaben für Kolonialwaren, Getreide, Alkohol und Petroleum einer Zuschlagssteuer unterworfen, welche als eine vorübergehende bezeichnet, jedoch später beibehalten, ja sogar durch einen Munizipalzuschlag in gleicher Höhe verdoppelt wurde. Wesentliche Erhöhungen der Zölle im fiskalischen Interesse hat ferner der neue Zolltarif vom 28. Dezember 1899 gebracht; die Konsumsteuerzuschläge sind jedoch weggefallen. In Portugal sind die früher zur Einhebung gelangten Zollzuschläge im Tarif vom 10. Mai 1892 in einheitliche Sätze umgewandelt worden. Sowohl in Spanien als auch in Portugal bestehen Einfuhrzölle auf die wichtigsten industriellen Rohstoffe, wie Steinkohle, Erze, Baumwolle, Flachs und Hanf, Wolle, Häute und Felle u. s. w.; diese Zölle wurden in Spanien durch Gesetz vom 23. Juli 1883 als Kompensation für die an Frankreich gewährte Herabsetzung einiger Industrieschutzzölle ermäßigt.

Hohe Finanzzölle finden sich auch in den neueren Zolltarifen Griechenlands, welche, so auch der letzte Tarif vom 30. Dezember 1892 (11. Januar 1893), in ihrer Anlage den französischen Tarifen

nachgebildet sind. In Kakao und Vanille ist Griechenland sogar durch die höchsten Zollsätze vertreten. Griechenland kennt ebenfalls mehrere Rohstoffzölle, so auf Häute, Erze (außer Eisenerz), Farbstoffe u. s. w., während insbesondere die Spinnstoffe (Baumwolle, Wolle, Flachs u. s. w.) frei sind.

Rußland besitzt den zweithöchsten Theezoll, was um so höher anzuschlagen ist, als Thee den wichtigsten Importartikel aus der Gruppe der Lebensmittel darstellt. Verhältnismäßig niedriger sind die russischen Zölle für Kakao und Kaffee, ziemlich hoch dagegen wieder bei Tabak und Gewürzen. Eine große Rolle spielen in der neuesten russischen Handelspolitik die Rohstoffzölle, wobei Agrarschutz und Finanzpolitik vielfach ineinander greifen. So wurden im Jahre 1868 Steinkohlen und Koaks zollpflichtig, im Jahre 1878 rohe Baumwolle, welche allerdings nunmehr auch auf russischem Gebiete, in Turkestan und Mittelasien, produziert wird, im Jahre 1881 die rohe Jute mit Rücksicht auf den heimischen Flachs, weiters unterliegen einem Zoll Seide, Erze, Salpeter, Schwefel u. s. w.

Österreich-Ungarn schwankt bezüglich seiner Finanzzölle zwischen der fünften und neunten Stelle in der Reihe der europäischen Staaten. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß durch die im Jahre 1882 stipulierten Begünstigungen für den Seeverkehr die Kolonialwaren und Gewürze bei der Einfuhr zur See einen Zollnachlaß genießen, nämlich Kakao (4 fl.), Kaffee (3 fl.), Thee (10 fl.) und Gewürze (5 fl. per 100 kg). Diese Nachlässe sind in der Tabelle nicht in Rechnung gezogen worden, dürfen aber bei der Beurteilung der Höhe der Finanzzölle nicht außer acht gelassen werden, weil gerade infolge dieser Begünstigungen der Import dieser Artikel über die heimischen Häfen geleitet wurde und daher in hohem Maße des niederen Zollsatzes teilhaftig wird. Zölle auf Rohstoffe bestehen im allgemeinen nicht.

In Deutschland hat mit dem Zolltarif vom 15. Juli 1879 nicht nur das Princip des Agrar- und Industrieschutzes, sondern auch das der Finanzzölle seine volle Anerkennung erlangt. Im Kaffeezoll steht Deutschland an achter, im Theezoll an zehnter, im Kakaozoll an siebenter Stelle; gemeine und feine Gewürze haben denselben Zollsatz, daher die Ungleichheit der Stellung Deutschlands in der diesbezüglichen Tabelle. Rohstoffe sind prinzipiell zollfrei.

Die Zollpolitik Norwegens ist, da der Mangel an agrarischen und industriellen Interessen einen Schutz entbehrlich machte, ein Teil der Finanzpolitik geworden, indem hauptsächlich Kaffee, Thee, Zucker,

Tabak und Brennöle der Zollpflicht unterworfen wurden. Die Zolleinkünfte aus diesen Artikeln machen allein etwa zwei Drittel der Zolleinkünfte Norwegens aus. Der am 1. April 1900 in Kraft getretene neue Zolltarif hat die bisherigen Zölle als Minimalsätze erklärt und eine zweite Kolumne mit teilweise höheren Maximalsätzen geschaffen.

In Dänemark gilt noch der Zolltarif vom 4. Juli 1863. Die in demselben enthaltenen Finanzzölle erfuhren jedoch eine Erhöhung, indem durch das Gesetz vom 5. August 1864 einige der ergiebigsten Zollabgaben, nämlich die von Wein, Spiritus, Kaffee, Zucker, Thee und Tabak einen Kriegssteuerzuschlag von 25—50 % erhielten, welcher bis heute geblieben ist und in der Tabelle mit eingerechnet ist. Der Tarif enthält auch einige Rohstoffzölle, so namentlich für Kohle und Holz. Der Interessentenwiderstreit zwischen Handelspolitik und Finanzpolitik ließ es seither in Dänemark zu keiner der öfters geplanten Tarifrevisionen kommen.

Der Zolltarif Großbritanniens kennt nominell keine anderen Zölle als Finanzzölle, und auch diese sind im Verhältnis zu anderen Staaten mäßig. Gewürze sind, was sonst in keinem anderen europäischen Staate der Fall ist, ganz zollfrei. Der Zoll auf Tabak ist jedoch der höchste, wenn man von den Staaten absieht, die diesen Artikel monopolisiert haben. Trotz der im allgemeinen nicht übermäßigen Sätze liefern die Finanzzölle dem englischen Staatsschatze etwa ein Viertel der gesamten Staatseinnahmen. Die im Jahre 1901 verfügten Einfuhrzölle auf Zucker werden das Zollerträgnis beträchtlich steigern, können aber nicht als reine Finanzzölle gelten.

Die niedrigsten Finanzzölle unter den europäischen Staaten weisen Serbien, Rumänien, Schweden, Belgien, die Schweiz und die Niederlande auf. Die Niederlande geben Kaffee und Kakao ganz frei, wohl mit Rücksicht auf den bedeutenden Durchfuhrhandel.

Als Schutzzölle bezeichnet man jene Einfuhrzölle, welche den Zweck haben, der heimischen Produktion einen Schutz gegen die ausländische Konkurrenz angedeihen zu lassen und ihr in erster Linie das inländische Absatzgebiet zu sichern. Über ihre Berechtigung, ihre Höhe und Wirkung ist bereits die Rede gewesen. Sie zerfallen in zwei große Gruppen, je nachdem sie für die grundverschiedenen, ja oft entgegengesetzten Interessen der landwirtschaftlichen oder gewerblichen und industriellen Produktion berechnet sind, nämlich in Agrarzölle und Industriezölle.

Eine verhältnismäßig junge Erscheinung in der Handelspolitik sind die Agrarschutzzölle, welche für die verschiedenen Zweige der Landwirtschaft berechnet sind. Ursprünglich dachte man sich die Schutzzölle — und so empfahl sie auch Friedrich List — als ein Erziehungsmittel für den Gewerbfleiß, weil es erfahrungsgemäß bei freier Konkurrenz unmöglich war, in einem Lande einen Zweig gewerblicher Thätigkeit zu begründen, wenn derselbe in einem Nachbarlande durch Überschuß an Kapital und Arbeit einen Vorsprung erhalten hatte. Die Landwirtschaft als primärste Stufe jeder Kultur war aber überall vorhanden, sie bedurfte keiner Begründung und Erziehung mehr. In den Anfängen der Schutzzollbewegung hätte man sogar Agrarzölle für unvereinbar gehalten mit der in der Zollgesetzgebung zum Ausdruck kommenden Industriepolitik, weil man davon eine Verteuerung der Lebenshaltung der inländischen Bevölkerung und eine Erhöhung der Produktionskosten der Industrie befürchtet hätte. In der handelspolitischen Geschichte mancher europäischen Staaten begegnen wir auch der bemerkenswerten Erscheinung, daß die Landwirte freihändlerischen Bestrebungen huldigten und in schroffen Gegensatz gerieten zu den schutzzöllnerischen Industriellen.

Das Bild änderte sich mit einem Schlage durch das ungeahnte Hervortreten der amerikanischen Konkurrenz. Die Vereinigten Staaten von Amerika hatten seit Mitte des 19. Jahrhunderts ihre Getreideproduktion außerordentlich gesteigert — die Weizenernte stieg von 100 Mill. Bushels im Jahre 1849 auf 512 Mill. im Jahre 1884 — und eröffneten mit Hilfe einer zweckmäßigen Organisation des Exportgeschäftes und unter Benutzung der billigen Frachten einen mörderischen Konkurrenzkampf auf den europäischen Märkten. Die Produktionskosten des amerikanischen Weizens waren so niedrig, daß die europäische Landwirtschaft dem Preisdrucke nicht Stand halten konnte, denn es stellten sich beispielsweise im Jahre 1884 die Preise für heimischen Weizen auf Dollar und Bushel umgerechnet in

Großbritannien	Frankreich	Deutschland	Österreich-Ungarn	Ver. Staaten
1,08	1,21	1,05	0,96	0,65

In erster Linie warf sich das amerikanische Getreide auf den englischen Markt, von dem nicht nur die fremde, sondern auch die inländische Landwirtschaft verdrängt wurde. In den fünf Jahren 1866—70 wurden noch $^3/_5$ des Gesamt-Bedarfs Großbritanniens vom Inlande gedeckt, in der Periode von 1875—80 aber hat sich das Verhältnis bereits umgekehrt unter einem gleichzeitigen Preisfall des Produktes von 55 sh 7 d auf 48 sh $9^1/_2$ d per Quarter. Der Anteil Amerikas

an der Getreide-Einfuhr hatte sich von 6,2% in den Jahren 1846 bis 1850 auf 58,2% im Jahre 1878 vermehrt. In Frankreich war der Druck des amerikanischen Getreides etwas weniger empfindlich, weil die dortige Landwirtschaft infolge der günstigeren Lage und einzelner Schutzmaßregeln eine größere Widerstandskraft bekundete. Dagegen wurde die deutsche Landwirtschaft sehr stark in Mitleidenschaft gezogen, weshalb sich eine sehr heftige Agrarbewegung herausbildete. In weiterer Folge aber äußerte sich die Rückwirkung auch auf die Staaten in Europa, welche bis dahin Getreide exportiert hatten. Österreich-Ungarn verlor zum großen Teile den deutschen Markt, Rußland und die Donauländer, welche Mitte des Jahrhunderts ein sehr lohnendes Exportgeschäft nach dem Westen entriert hatten, sahen sich in ihren wichtigsten Handelsinteressen geschädigt. Unter diesen Verhältnissen entstand in verschiedenen Staaten der Agrarschutz, der in den neuen Zolltarifen vielfach neben dem Industrieschutz zum Vorschein kommt.

Die Wirkung der Schutzzölle auf die Preise hängt von verschiedenen Faktoren ab und ist je nach der Ware, um die es sich handelt, nicht gleich. Die Preisbildung richtet sich zunächst danach, ob das betreffende Land auf den Bezug fremder Ware angewiesen ist oder nicht. Muß der gesamte Bedarf von außen bezogen werden, so handelt es sich nicht um einen Schutzzoll, sondern um einen Finanzzoll, welchen das Inland zur Genüge im Preise bezahlen muß. Ist eine inländische Produktion vorhanden, reicht dieselbe aber für den Bedarf nicht hin, so daß ein ansehnliches Quantum vom Auslande kommen muß, so wird der Preis der im Inlande verfertigten Ware auf jene Höhe steigen, welche der Preis des ausländischen Produktes inklusive des Zolles erreicht, das heißt, der Zoll muß auch in diesem Falle von dem inländischen Konsumenten getragen werden. Ganz anders gestaltet sich die Sachlage in dem zweiten Falle, wenn in einem gewissen Artikel ein Import nicht unbedingt nötig ist. Der Zoll äußert hierbei zunächst nur die Wirkung, daß er der inländischen Produktion den heimischen Markt sichert. Die Preisbildung richtet sich nun lediglich nach den Konkurrenzverhältnissen innerhalb der Zollgrenze, und der Preis des Produktes kann thatsächlich auf das Niveau des Weltmarktpreises sinken, sodaß der Konsument von dem Zolle nicht betroffen wird. Versucht da die ausländische Konkurrenz trotzdem einzudringen, so muß sie den Zoll ganz oder teilweise selbst tragen, denn der Konsument wird den gleichen fremden Artikel jedenfalls nicht höher zahlen wollen als den inländischen. Eine Hoch-

haltung des inländischen Preises in einer Ware, bezüglich deren das Land nicht auf das Ausland angewiesen ist, ist bis zu jenem Betrage, welcher sich aus dem Weltmarktpreis und dem Zoll ergiebt, nur dann möglich, wenn sich die Produzenten zu einem Kartelle vereinigen. Das Kartell ist ein Mittel zur vollen Ausnützung des Zollschutzes im Preise des Artikels.

Danach entscheidet sich auch die vielumstrittene Frage, welche Einwirkung den Schutzzöllen auf die Getreidepreise zuzuschreiben ist. Ist ein Land auf Getreide-Importe unbedingt angewiesen, so werden sich die Getreidepreise um den Betrag des Zolles erhöhen, in Ländern dagegen, welche über eine kräftige eigene Landwirtschaft verfügen, werden deren Verhältnisse ausschlaggebend sein. Bei guter Ernte werden den Zoll für das importierte Getreide die Exportländer, bei schlechter die Importländer tragen müssen. In Frankreich betrug bei einem Zoll von 7 Frcs. per q die Differenz zwischen dem Preisstand in London und Paris im März 1897 ca. 4,45 Frcs., in den Monaten Juni und Juli desselben Jahres jedoch, als die Nachrichten über die Mißernten in verschiedenen Ländern einliefen, 7,60 Frcs., und am 13. August sogar vorübergehend 11,40 Frcs. Für die Preise auf dem Weltmarkte sind nicht bloß Angebot und Nachfrage, sondern vielmehr die vorhergehenden Ernteschätzungen und Vorräte, sowie der voraussichtliche Bedarf im nächsten Jahre bestimmend. Die Einwirkungen dieser Verhältnisse überwiegen sehr häufig den Einfluß des Zolles. Der letztere tritt allerdings am schärfsten bei hohen Getreidepreisen hervor, denn dann wird in den Importländern ein starker Bedarf nach ausländischer Zufuhr entstehen, und den inländischen Konsumenten trifft außer dem hohen Preis noch der volle Betrag des Zolles. Bei niederen Preisen wird dagegen die Wirkung des Zolles ganz oder teilweise versagen, weil die Gebühr mehr vom Auslande getragen wird. Der Vorteil der Getreidezölle für die Landwirtschaft ist also nur ein bedingter.

Daß die Preisentwickelung des Getreides weniger durch den Zollschutz als vielmehr durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt wird, zeigt sich auch bei einer Vergleichung der Preise für die wichtigsten Getreidegattungen im Laufe des letzten Jahrhunderts. Es betrug in Deutschland der Preis pro Zentner für

Jahre	Weizen	Roggen	Gerste	Hafer
1815—1825 . . .	M. 9,09	M. 7,15	M. 6,32	M. 5,32
1826—1835 . . .	„ 6,78	„ 5,04	„ 4,60	„ 3,98
1836—1845 . . .	„ 7,92	„ 5,77	„ 5,77	„ 4,63

Jahre	Weizen	Roggen	Gerste	Hafer
1846—1855 . . .	M. 10,67	M. 8,52	M. 7,43	M. 5,44
1856—1865 . . .	„ 9,87	„ 7,00	„ 7,20	„ 5,42
1866—1875 . . .	„ 11,55	„ 8,63	„ 8,58	„ 6,85
1876—1885 . . .	„ 11,34	„ 8,69	„ 8,43	„ 7,03
1886—1898 . . .	„ 9,41	„ 7,70	„ 8,04	„ 7,16

Die Brotfrüchte Weizen und Roggen weisen nach einem Tiefstande in den Dreißiger- und Vierzigerjahren eine sehr bedeutende Steigerung für die Zeit von etwa 1845 bis 1885 auf. In der folgenden Periode sind die Preise wieder stark zurückgegangen, so daß sie sich bei Weizen unter dem Durchschnitt des ganzen Jahrhunderts stellen. Ungleich günstiger ist die Entwicklung jener Getreidearten, die als Rohstoffe für die Industrie und Futtermittel Verwendung finden. Bei Gerste und Hafer ist eine bedeutende und fast konstante Preissteigerung zu verzeichnen, weil in diesen Artikeln der Bedarf stärker gewachsen ist als die Produktion.

Die Getreidezölle sind in der Handelspolitik Gegenstand eines sehr interessanten Experimentes geworden, nämlich der gleitenden Zollskala, welche den Zweck verfolgte, durch eine automatische Veränderung des Zollsatzes eine nivellierende Wirkung auf die inländischen Getreidepreise zu üben. Der Versuch wurde zuerst in England unternommen. Daselbst war bereits Ende des 18. Jahrhunderts ein ansehnlicher Getreide-Import notwendig geworden, über welchen die inländischen Landwirte lebhafte Klage führten. Infolge ihrer Beschwerden wurde im Jahre 1791 verfügt, daß der ausländische Weizen zu dem verhältnismäßig geringen Zolle von 1/2 sh per Quarter nur zugelassen werden dürfe, wenn der Preis auf den englischen Märkten mindestens 55 sh beträgt. Bei einem Preise von 50 bis 54 sh sollte der Zoll auf 2 1/2 sh und bei einem Preise unter 50 sh auf 24 1/2 sh erhöht werden; der letztere Zollsatz kam einem Verbote ziemlich gleich. Da sich jedoch die Preise in den folgenden Jahren höher stellten, kamen die hohen Zollsätze nicht in Anwendung. Über Andrängen der englischen Grundaristokratie wurden die Preisgrenzen im Jahre 1804 erhöht; der geringste Zollsatz von 1/2 sh sollte erst bei einem Preise von 66 sh eintreten, bei einem Preise von 63 bis 66 sh wurden 2 1/2 sh und bei einem Preise von unter 63 sh 24 1/2 sh als Zoll eingehoben. Im Jahre 1815 wurde die Minimalgrenze neuerdings auf 80 sh gesteigert. Im Jahre 1828 wurde endlich eine sehr detaillirte Zollskala eingeführt, die in ihrer Gegenüberstellung zu der von Peel im Jahre 1842 durchgeführten Ermäßigung folgendes Bild ergiebt:

Preis	1828 Zollsatz	1842 Zollsatz
unter 51 sh	36 sh 8 d	20 sh
„ 52 „	35 „ 8 „	19 „
„ 53 „	34 „ 8 „	18 „
„ 54 „	33 „ 8 „	18 „
„ 55 „	32 „ 8 „	18 „
„ 56 „	31 „ 8 „	17 „
„ 57 „	30 „ 8 „	16 „
„ 58 „	29 „ 8 „	15 „
„ 59 „	28 „ 8 „	14 „
„ 60 „	27 „ 8 „	13 „
„ 61 „	26 „ 8 „	12 „
„ 62 „	25 „ 8 „	11 „
„ 63 „	24 „ 8 „	10 „
„ 64 „	23 „ 8 „	9 „
„ 65 „	22 „ 8 „	8 „
„ 66 „	21 „ 8 „	7 „
„ 67 „	20 „ 8 „	6 „
„ 68 „	18 „ 8 „	6 „
„ 69 „	16 „ 8 „	6 „
„ 70 „	13 „ 8 „	5 „
„ 71 „	10 „ 8 „	4 „
„ 72 „	6 „ 8 „	3 „
„ 73 „	2 „ 8 „	2 „
„ 73 und darüber	1 „ — „	1 „

Die spätere Freihandelsagitation beseitigte mit den Getreidezöllen auch die gleitende Skala. Das Gesetz vom 26. Juli 1846 bestimmte, daß Weizen bis zum 1. Februar 1849 einen Zoll von 10 sh zu entrichten habe, solange der Preis 48 sh nicht übersteigt; bei höherem Preise sollte der Zollsatz von Shilling zu Shilling sinken und bei einem Preise von 53 sh oder darüber nur 4 sh betragen. Vom 1. Februar 1849 ab sollte ein fester Zollsatz von 1 sh per Quarter eingehoben werden, aber auch dieser Satz wurde im Jahre 1864 auf 3 d ermäßigt und schließlich am 1. Juli 1869 völlig beseitigt.

Die Wirkung, welche man von den gleitenden Getreidezöllen erwartete, nämlich die Nivellierung der Getreidepreise, haben sie nicht erreicht, und zwar aus sehr naheliegenden Gründen. Die automatische Veränderlichkeit des Zollsatzes gab der Spekulation einen gewaltigen Anreiz, die Preisbewegung und damit auch die Zollsätze zu beeinflussen. Bei hohen Getreidepreisen kauften die Händler mit Vorliebe ausländisches Getreide, weil ihnen dabei der niedrige Zollsatz zu

ſtatten kam, die bezogenen großen Warenmengen drückten jedoch den Preis wieder herab, ohne daß der heimiſche Landwirt aus der Steigerung hätte Nutzen ziehen können. Während der feſte Zoll eine ſichere Kalkulation ermöglicht, war unter der Herrſchaft der beweglichen Zölle der Getreidehandel Gegenſtand künſtlicher Preistreibereien. Die natürlichen Schwankungen wurden nicht paralyſirt, ſondern verſtärkt und verſchärft. Ein engliſcher Kommiſſionsbericht konſtatiert, daß in den 17 Monaten vom Januar 1816 bis Juni 1817 der Weizenpreis innerhalb der Grenzen von 53 sh 1 d und 112 sh 7 d ſchwankte und vom Juni bis September 1817 von 112 sh 7 d auf 74 sh fiel. Auch ſpäter waren Preisdifferenzen von 100 Prozent keine Seltenheit. Deshalb haben die engliſchen Landwirte ſelbſt im Intereſſe eines ſtabilen und effektiven Geſchäftes gegen die Beibehaltung der gleitenden Skala wiederholt ihre Stimme erhoben.

Noch weniger hat ſich das Syſtem in anderen Ländern bewährt. In Frankreich wurde durch Geſetz vom 16. Juli 1819 das Land in drei Zonen geteilt; erreichte der Getreidepreis in den Departements der erſten Zone 23 Frcs., in denen der zweiten 21 und in denen der dritten Zone 19 Frcs., ſo wurde für jeden hl Getreide außer dem fixen Zolle von 1,25 Frcs. auf fremden und von 0,25 Frcs. auf franzöſiſchen Schiffen noch ein Zuſchlagszoll von 1 Fr. erhoben. Fiel der Preis unter dieſe Grenze, ſo erhöhte ſich der Zuſchlagszoll bei jedem Franc Preisermäßigung um 1 Fr. Bei einem Getreidepreis von 20, bezw. 18 und 16 Frcs. war die Einfuhr verboten. Im Jahre 1821 wurde eine neue Einteilung in vier Zonen vorgenommen und die Preisgrenze, bei welcher die Einfuhr verboten ſein ſollte, erhöht. Die Hoffnungen auf ein Steigen der Getreidepreiſe erfüllten ſich jedoch nicht. Auch Belgien hatte mit Geſetz vom 31. Juli 1834 eine gleitende Zollſkala für Getreide eingeführt.

In neueſter Zeit iſt in Deutſchland der Plan beweglicher Getreidezölle lebhaft erwogen worden. Bereits im Jahre 1887, als der deutſche Reichstag über die Erhöhung der Getreidezölle beriet, iſt die Idee aufgetaucht, ſpäter 1896 iſt dieſelbe durch mehrere Nationalökonomen (Julius Kühn in Halle, Theodor v. d. Goltz, P. Ehrenberg in Göttingen u. ſ. w.) in konkrete Vorſchläge gefaßt worden. Einen Einfluß auf die Entſchließungen der deutſchen Regierung haben jedoch dieſe Vorſchläge bisher nicht erzielt.

Die verſchiedenen Produkte der Landwirtſchaft, welche hierbei in Betracht kommen, ſind Getreide und Hülſenfrüchte, Weine, Vieh und tieriſche Produkte (Fleiſch, Butter, Käſe u. ſ. w.), ſowie Holz als

Produkt der Forstwirtschaft, obwohl letzteres auch als wichtiger Rohstoff für verschiedene Industrien in Betracht kommt. Auch der Schutz des nationalen Fischfanges, welcher sich vereinzelt vorfindet, gehört in diese Gruppe.

Über die Höhe der Agrarschutzzölle in den verschiedenen Staaten orientiert folgende Tabelle:

(Alle Zollsätze sind umgerechnet auf Mark per 100 Kilogramm.)

1. Weizen.

1. Portugal	6,80
2. Spanien	6,48
3. Italien	6,07
4. Frankreich	5,66
5. Schweden	4,16
6. Deutschland	3,50
7. Österreich-Ungarn	3,—
8. Griechenland	2,19
9. Serbien	1,62
10. Norwegen	0,67
11. Schweiz	0,24
12. Rußland	frei
13. Rumänien	"
14. Dänemark	"
15. Belgien	"
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

2. Weizenmehl.

1. Portugal	verboten
2. Spanien	10,69
3. Italien	9,96
4. Rumänien	9,72
5. Frankreich	8,90
6. Österreich-Ungarn	7,50
7. Schweden	7,30
8. Deutschland	7,30
9. Griechenland	5,08
10. Rußland	2,96
11. Norwegen	2,25
12. Schweiz	1,62
13. Belgien	1,62
14. Serbien	1,22
15. Dänemark	frei
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

3. Roggen.

1. Portugal	7,26
2. Schweden	4,16
3. Italien	3,64
4. Spanien	3,56
5. Deutschland	3,50
6. Österreich-Ungarn	3,—
7. Griechenland	2,60
8. Frankreich	2,42
9. Serbien	1,62
10. Schweiz	0,24
11. Norwegen	frei
12. Rußland	"
13. Rumänien	"
14. Dänemark	"
15. Belgien	"
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

4. Bohnen.

1. Portugal	6,80
2. Griechenland	4,32
3. Schweden	4,16
4. Rumänien	3,64
5. Spanien	3,56
6. Frankreich	2,42
7. Österreich-Ungarn	2,—
8. Deutschland	1,—
9. Italien	0,92
10. Serbien	0,60
11. Norwegen	0,40
12. Schweiz	0,24
13. Rußland	frei
14. Dänemark	"
15. Belgien	"
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

(Die folgenden Zollsätze gelten per Stück.)

5. Ochsen (im Gewichte von 300 kg).

1. Spanien	32,40
2. Italien	30,78
3. Deutschland	25,50
4. Österreich-Ungarn	25,50
5. Frankreich	24,30
6. Griechenland	24,30
7. Serbien	22,26
8. Norwegen	13,66
9. Schweiz	12,14
10. Belgien	12,14
11. Portugal	11,34
12. Schweden	11,24
13. Rumänien	4,04
14. Rußland	frei
15. Dänemark	"
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

6. Schweine (im Gewichte von 50 kg).

1. Portugal	16,32
2. Spanien	16,20
3. Schweden	8,44
4. Griechenland	8,10
5. Norwegen	5,62
6. Deutschland	5,—
7. Frankreich	4,86
8. Serbien	4,04
9. Schweiz	3,64
10. Italien	3,04
11. Österreich-Ungarn	3,—
12. Rumänien	2,42
13. Rußland	frei
14. Belgien	"
15. Dänemark	"
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

7. Schafe (im Gewichte von 50 kg).

1. Frankreich	7,28
2. Italien	2,42
3. Portugal	2,26
4. Norwegen	2,24
5. Spanien	1,94
6. Rumänien	1,62
7. Belgien	1,62
8. Griechenland	1,20
9. Schweden	1,12
10. Deutschland	1,—
11. Österreich-Ungarn	1,—
12. Serbien	0,40
13. Schweiz	0,40
14. Rußland	frei
15. Dänemark	"
16. Großbritannien	"
17. Niederlande	"

An der Spitze des Agrarschutzes stehen Spanien und Portugal. In Spanien wurden die durch Budgetgesetz vom Jahre 1872 normierten Zuschlagszölle nicht bloß auf Kolonialwaren, sondern vor allem auch auf Getreide gelegt; durch Tarif vom 11. Juli 1872 wurden die Zuschläge infolge Einführung einer Munizipalsteuer verdoppelt. Diesen Maßnahmen lagen finanzpolitische Rücksichten zu Grunde, denn eine eigentliche Agrarpolitik datiert erst seit dem Jahre 1889, als sich die Agrarier Castiliens mit den Industriellen Cataloniens zur gemeinsamen Wahrung ihrer Interessen verbanden. Durch den Tarif vom 1. Januar 1892 wurden alle landwirtschaftlichen Zölle bedeutend, bis zum Vierfachen des früheren Satzes, erhöht; in dem letzten Tarife vom 28. Dezember 1899 erfolgte keine weitere Änderung. Bei Portugal ist noch zu berücksichtigen, daß die Einfuhr von Weizen nach einem Gesetze vom 14. Juli 1899 lediglich portu-

gieſiſchen Müllern und Landwirten als Saatgut bis zu einem Maximalquantum geſtattet iſt, deſſen Höhe und Zollpflicht jährlich von der Regierung feſtgeſetzt wird. Die Einfuhr von Weizenmehl kann nur im Falle eines allgemeinen oder teilweiſen Ausſtandes ſtattfinden, und zwar für Rechnung des Staates.

In nächſter Linie kommt Italien, das namentlich in dem Generaltarif vom 14. Juli 1887 die Agrarzölle teils neu eingeführt, teils erhöht hat. Bedacht ſind Getreide, Reis, Mehl, Vieh, friſches Fleiſch, Butter und Käſe, ſowie Holz; letzteres wurde allerdings in dem Vertrage mit Öſterreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891 in den Konventionaltarif als zollfrei übernommen. Seither ſind die Getreidezölle durch ſpecielle Geſetze und Dekrete wiederholt erhöht worden.

Den dritthöchſten Weizenzoll beſitzt Frankreich. In der Reihe der Zollſätze für Schafe ſteht es ſogar an der Spitze. Geringer iſt der Zollſchutz für Roggen, Rindvieh und Schweine. Durch zwei Geſetze vom 28. März 1885 wurden die Getreide- und Viehzölle, welche ſeit dem Jahre 1861 auf einer mäßigen Höhe konſtant geblieben waren, erhöht. In den folgenden Jahren wurden ſucceſſive weitere Erhöhungen vorgenommen. Nach den Verheerungen, welche die Phylloxera angerichtet hatte, wurde auch der Weinbau in den Zollſchutz mit einbezogen, und ſeit dieſer Zeit ſind die freihändleriſchen Grundſätze vollſtändig zu Gunſten der Idee eines gemeinſamen Zollſchutzes zwiſchen dem induſtriellen Norden und agrariſchen Süden gewichen.

In Schweden iſt nach jahrelangen Kämpfen zwiſchen den auf entgegengeſetzten Standpunkten ſtehenden Parteien die Syſtemänderung im ſchutzzöllneriſchen Sinne für Landwirtſchaft und Induſtrie zugleich erfolgt durch den Tarif vom Jahre 1888, welcher bedeutende Zollſätze für Getreide, Vieh und tieriſche Produkte ſtatuiert. In Norwegen hat die Idee des Agrarſchutzes wenig Anklang gefunden, da der Ackerbau gering iſt, und nur Fiſchfang und Forſtwirtſchaft von Bedeutung ſind. In Rindvieh und Schweinen hat jedoch Norwegen höhere Zölle aufzuweiſen als Schweden.

Deutſchland ſteht mit dem Zoll für Weizen und Roggen an fünfter und ſechſter, mit dem Zoll für Weizenmehl und Bohnen an achter, mit dem Zoll für Rindvieh an dritter, für Schweine an ſechſter und für Schafe an zehnter Stelle. Die landwirtſchaftlichen Zölle wurden bereits in dem autonomen Tarif vom 15. Juli 1879 feſtgeſtellt als Ergebnis der Kooperation zwiſchen Agrariern und Induſtriellen.

In Österreich-Ungarn ist der Industrieschutz dem Agrarschutz vorangegangen; der letztere wurde erst nach dem Beispiele Deutschlands und Frankreichs in der ungefähren Höhe der deutschen Zollsätze durch den Zolltarif vom 25. Mai 1882 verwirklicht. Österreich-Ungarn steht mit dem Getreidezoll an sechster und siebenter Stelle; der Rindviehzoll kommt in vierter, der Zoll auf Schafe und Schweine dagegen erst in elfter Reihe.

Griechenland, Serbien und Rumänien weisen im allgemeinen mäßige Agrarzölle auf. Rumänien giebt Getreide frei, steht dagegen mit dem Mehlzoll an vierter Stelle. Sehr hoch besteuert Griechenland die Hülsenfrüchte, welche dort nach Portugal den höchsten Zoll entrichten. In allen diesen drei Staaten bestehen Viehzölle, und zwar nimmt auch hier Griechenland den ersten Platz ein.

In der Schweiz trat erst im Jahre 1885 eine stärkere Agitation zu Gunsten der Einführung eines größeren Agrarschutzes auf. Besonderes Gewicht wurde auf die weitere Erhöhung der Zölle auf Vieh und tierische Produkte (Butter, Fleisch) gelegt, welche dann auch thatsächlich in den Tarifen von 1887 und 1891 vorgenommen wurde. Die schweizerischen Zollsätze für Rindvieh und Schweine kommen an neunter Stelle, sehr mäßig sind dagegen die Getreidezölle.

Keinerlei Agrarzölle weisen auf: Rußland, Dänemark, Großbritannien und die Niederlande. In Dänemark ist jedoch im Jahre 1889 eine Kommission eingesetzt worden, welche die Frage der Einführung von landwirtschaftlichen Zöllen studieren sollte und auch thatsächlich zu dem Entschlusse gekommen ist, die Einführung solcher Zölle zu empfehlen. Belgien hat ebenfalls keine Getreidezölle, schützt jedoch Rindvieh und Schafe.

Den eigentlichen Kern der neueren Zollpolitik und das ergiebigste Feld für die Schutzzölle bildet das Gebiet der Industrieschutzzölle. Die Förderung von Gewerbe und Industrie steht am Beginn der internationalen Handelspolitik überhaupt, denn die Ausdehnung und günstige Gestaltung des Außenhandels stützte sich in erster Linie auf die Entfaltung der gewerblichen Produktivität. Da diese Entfaltung in den kulturell weniger vorgeschrittenen Ländern nur unter dem schützenden Einfluß von entsprechenden Grenzzöllen möglich schien, verlangten die Vertreter des Merkantilismus diesen Schutz, der sich sogar bis zum Verbote steigerte. Dieses Übermaß des Schutzes durchbrach zwar die Freihandelsbewegung, aber die seit 1860 datierende Periode der sinkenden Schutzzölle hielt nicht lange an, zumal die Übergänge etwas schroff waren und zeitweise tiefgehende

wirtschaftliche Krisen herbeiführten. Die Umkehr zu einem planmäßigen erhöhten Schutze markiert das Jahr 1878, in welchem zunächst Österreich-Ungarn und dann andere Staaten die niedrigen Vertragstarife durch höhere autonome Tarife ablösten.

Heute ist der Industrieschutz Gegenstand eines eifrigen Wettbewerbes. Die zurückgebliebenen Agrarstaaten, welche sich eine nationale Industrie mit aller Macht züchten wollen, die vorgeschrittenen Industriestaaten, welche ihre bestehende Industrie erhalten wollen, sie alle wetteifern darin; nur England, das sich gleich im Beginn des Maschinenzeitalters durch seine Weltindustrien einen unbestrittenen Vorrang erobert hat, giebt heute noch das Gros der Industrieartikel zollfrei.

Trotz der Gleichheit des herrschenden Princips hat sich der Charakter der Industrieschutzzölle nach der technischen Seite hin wesentlich verändert, und zwar vervollkommnet. Auf Grund reicher Erfahrungen und detaillierter Warenkenntnisse ist man daran gegangen, die Zollsätze innerhalb jeder Warenkategorie den speciellen Bedürfnissen eines Industriezweiges durch reichere Abstufungen anzupassen, indem z. B. für Garne je nach der Nummer, für Gewebe je nach dem Gewicht per Quadratmeter verschiedene Sätze fixiert wurden, so daß der Grad der Feinheit der im Inlande produzierten oder produzierbaren Ware berücksichtigt werden kann.

Um die Höhe des Industrieschutzes in den wichtigsten europäischen Ländern zu veranschaulichen, wurden in der nachfolgenden Übersicht zwei typische Beispiele herangezogen, die sich als solche von selbst aufdrängen, nämlich Eisen und Baumwolle. Die Eisenindustrie und Baumwollindustrie produzieren Stapelartikel des Welthandels, bezeichnen deshalb in jedem Staate den Beginn der Entwicklung zur Großindustrie und bieten vermöge der technischen Mannigfaltigkeit der Produkte der zollpolitischen Detailarbeit ein reiches Feld. Die Interessen dieser Industrien standen bei allen Wandlungen der Handelspolitik im Vordergrunde des Kampfes. Um in der nachfolgenden Tabelle einen genaueren Vergleich zu ermöglichen und ihn nicht durch Anführung von Minimal- und Maximalsätzen für ganze Artikelgruppen, wie Baumwollgarne, Baumwollgewebe, Bleche u. s. w. zu verwirren, wurde aus jeder Gruppe, von der primitivsten bis zur kompliziertesten Bearbeitung, ein ganz bestimmtes Beispiel gewählt und durch alle Zolltarife verfolgt.

Auf diese Weise erhalten wir für die markantesten Industriezölle der europäischen Staaten folgende Zusammenstellung:

(Alle Zollsätze sind umgerechnet auf Mark per 100 Kilogramm.)

1. Die Baumwollindustrie.

a) Baumwollgarn (Nr. 36 englisch, einfach, roh).

1. Spanien	121,50	10. Schweden	16,88
2. Rußland	95,16	11. Dänemark	14,22
3. Portugal	68,04	12. Belgien	12,14
4. Griechenland	37,90	13. Norwegen	11,24
5. Österreich-Ungarn	28,—	14. Rumänien	6,48
6. Italien	26,72	15. Schweiz	5,66
7. Frankreich	22,68	16. Niederlande	frei
8. Serbien	21,86	17. Großbritannien	"
9. Deutschland	18,—		

b) Baumwollgewebe (glatt, roh, aus Garn unter Nr. 50, auf 5 cm² 38 Faden zählend).

1. Rußland	464,82	10. Belgien	44,54
2. Spanien	303,74	11. Rumänien	40,50
3. Portugal	83,92	12. Dänemark	28,44
4. Deutschland	80,—	13. Serbien	24,30
5. Frankreich	77,76	14. Norwegen	22,50
6. Österreich-Ungarn	64,—	15. Schweiz	8,10
7. Italien	59,94	16. Niederlande	5 % v. W.
8. Schweden	56,24	17. Großbritannien	frei
9. Griechenland	50,54		

c) Baumwollgewebe (detto, jedoch bedruckt in drei Farben).

1. Rußland	594,74	10. Frankreich	111,48
2. Portugal	362,88	11. Griechenland	75,92
3. Spanien	299,70	12. Serbien	64,80
4. Dänemark	151,68	13. Belgien	60,74
5. Norwegen	123,74	14. Rumänien	48,60
6. Schweden	123,74	15. Schweiz	36,40
7. Österreich-Ungarn	120,—	16. Niederlande	5 % v. W.
8. Deutschland	120,—	17. Großbritannien	frei
9. Italien	116,64		

d) Spitzen (Maschinenarbeit im Gewicht von 25 kg per 100 m²).

1. Rußland	3229,94	10. Dänemark	226,52
2. Spanien	1093,30	11. Schweden	225,—
3. Portugal	816,48	12. Rumänien	162,—
4. Italien	567,10	13. Serbien	129,60
5. Norwegen	450,—	14. Schweiz	81,—
6. Österreich-Ungarn	450,—	15. Belgien	15 % v. W.
7. Frankreich	405,—	16. Niederlande	5 % v. W.
8. Griechenland	379,08	17. Großbritannien	frei
9. Deutschland	350,—		

2. Die Eisenindustrie.

a) Stabeisen (nicht façonniert).

1. Rußland	9,90	10. Portugal	0,68
2. Spanien	7,70	11. Schweiz	0,48
3. Österreich-Ungarn	5,—	12. Serbien	0,40
4. Italien	4,86	13. Norwegen	frei
5. Frankreich	4,04	14. Schweden	"
6. Deutschland	2,50	15. Griechenland	"
7. Rumänien	1,62	16. Niederlande	"
8. Dänemark	1,18	17. Großbritannien	"
9. Belgien	0,80		

b) Eisenblech (in der Stärke von 1 mm).

1. Rußland	30,72	10. Deutschland	3,—
2. Spanien	10,52	11. Griechenland	2,52
3. Italien	9,72	12. Schweiz	2,02
4. Österreich-Ungarn	8,—	13. Dänemark	1,18
5. Frankreich	7,28	14. Belgien	0,40
6. Portugal	6,80	15. Norwegen	frei
7. Schweden	4,40	16. Niederlande	"
8. Rumänien	3,24	17. Großbritannien	"
9. Serbien	3,24		

c) Nähnadeln (unter 5 cm Länge).

1. Rußland	514,44	10. Deutschland	60,—
2. Spanien	243,10	11. Rumänien	48,60
3. Portugal	226,80	12. Schweden	44,—
4. Frankreich	202,50	13. Serbien	28,34
5. Griechenland	126,36	14. Schweiz	24,30
6. Österreich-Ungarn	100,—	15. Belgien	10 % v. W.
7. Norwegen	84,38	16. Niederlande	5 % v. W.
8. Dänemark	75,84	17. Großbritannien	frei
9. Italien	64,80		

An der Spitze des Industrieschutzes steht bezeichnenderweise der ausgesprochenste Agrikulturstaat, nämlich Rußland. In Rußland hatte der Industrieschutz durch den Tarif vom Jahre 1857 und seine Revision im Jahre 1867 eine weitergehende Milderung erfahren; die im Jahre 1876 verfügte Zahlung sämtlicher Zölle in Gold, welche die Sätze um etwa 33 % erhöhte, bezeichnet jedoch den Anfang einer neuen schutzzöllnerischen Strömung, welche ihren vorläufigen Abschluß in dem Zolltarif vom 11. Juni 1891 gefunden hat. Im russischen Tarif ist die Unterscheidung zwischen Schutzzöllen und Finanzzöllen überhaupt nicht immer durchführbar, weil bei allen Rücksichten für

die heimische Produktion Erwägungen rein finanzpolitischer Natur zweifellos mitwirken.

Auf der Höhe der Stufenleiter sind weiters Spanien und Portugal zu finden. Spanien hatte in dem Handelsvertrage mit Frankreich vom 6. Februar 1882 eine Herabsetzung des französischen Weinzolles erlangt, die dem spanischen Weinexport besonders deshalb große Vorteile bot, weil der Weinbau in Frankreich durch die Verwüstungen der Reblaus darniederlag. Als Kompensation dafür gewährte Spanien bedeutende Konzessionen in den Industriezöllen; die Sätze auf Baumwollwaren beispielsweise wurden gegenüber dem Tarif vom Jahre 1869 um 25—50 % herabgesetzt. Der Handelsvertrag wurde aber von Frankreich für den 1. Februar 1892 gekündigt und nicht mehr erneuert. Spanien hatte nunmehr wieder freie Hand in der Gestaltung seiner Tarifverhältnisse und führte am 1. Januar 1892 einen hochschutzzöllnerischen Zolltarif ein. Der Tarif vom 28. Dezember 1899 erhöhte neuerdings einige Industriezölle.

In Italien wurde der Übergang zu einem konsequenten System des Industrieschutzes durch die Industrieenquete vom Jahre 1874 vorbereitet, in den Zolltarifen vom 30. Mai 1878 und vom 14. Juli 1887 successive verwirklicht.

Frankreich vollführte die entscheidende Wendung zum Schutzzollsystem durch den Generaltarif vom 7. Mai 1881, welcher auch die Industriezölle um 24 % gegenüber den früheren Sätzen erhöhte. Das gegenwärtige System basiert auf dem Minimal- und Maximalzolltarife vom 11. Januar 1892. In der Tabelle erscheinen nur die Minimalsätze berücksichtigt, weil diese den Vertragszöllen der übrigen Staaten entsprechen.

Österreich-Ungarn änderte seine Zollpolitik im Sinne eines ausgiebigeren Schutzes der heimischen Produktion durch den Zolltarif vom 27. Juni 1878, jedoch noch nicht in dem Maße, in welchem dies fast gleichzeitig in Deutschland geschah, weil der österreichisch-ungarische Tarif das Resultat eines Kompromisses anläßlich der Ausgleichsverhandlungen mit Ungarn war. Ein weiterer Ausbau des Industrieschutzes erfolgte durch die Tarifgesetze vom 25. Mai 1882 und 21. Mai 1887. Aus der obigen Tabelle über die Eisenzölle geht übrigens ein bemerkenswertes Detail hervor; die Höhe des Industrieschutzes sinkt nämlich im Vergleiche zu den übrigen Staaten in dem Maße der größeren Verarbeitung des Fabrikates, so daß der Zoll für Stabeisen an dritter, für Eisenblech an vierter und für Nähnadeln an sechster Stelle erscheint.

In Deutschland hat die Idee des Solidarschutzes zwischen der Landwirtschaft und Industrie in dem Zolltarif vom 15. Juli 1879 ihre volle Verwirklichung gefunden. Die späteren Novellen änderten nur das Detail, nicht das Princip.

In Dänemark haben auch die niedrigen Industriezölle des alten Tarifes vom 4. Juli 1863 einen mehr fiskalischen Charakter, da einer stärkeren Entfaltung des Gewerbefleißes die wichtigsten Rohmaterialien, nämlich Eisen und Kohle, im Lande selbst fehlen. Die Versuche, welche behufs kräftigerer Betonung des Schutzes der heimischen Produktion unternommen worden sind, haben ein positives Resultat noch nicht ergeben.

Belgien hat sich in dem Zollgesetz vom 8. Juni 1887 in erster Linie dem Agrarschutz zugewendet, hat also in seiner Handelspolitik eine umgekehrte Richtung eingeschlagen als die anderen europäischen Staaten, in denen der Industrieschutz dem Agrarschutz vorausging. Die hohe Entwicklung einzelner Industriezweige in Belgien ließ die Notwendigkeit eines besonderen Schutzes nicht erkennen, durch mehrere Tarifnovellen in den folgenden Jahren haben jedoch einige Industrien höhere Zollsätze zugestanden erhalten.

Die Schweiz hat für die Erzeugnisse ihrer specifischen Industrien, wie der Stickerei-, der Uhren-, der Seiden- und der Maschinenindustrie, eines Zollschutzes nicht bedurft, und für die Festsetzung höherer Zölle auf einzelne Artikel, wie Stickereien, Seidenbänder, Uhren u. s. w., waren vorwiegend finanzpolitische Erwägungen maßgebend, zumal dieselben von den schweizerischen Industriellen selbst zum Teil perhorresziert wurden. Immerhin sind die anderen Zweige der Textilindustrie, wie die Baumwoll-, Leinen- und Wollindustrie, durch den Zolltarif vom 10. April 1891 eines Industrieschutzes teilhaftig geworden.

Die Balkanstaaten hegen das eifrige Bestreben, das Entstehen einer nationalen Industrie zu fördern, aber nur Griechenland hat vermöge seiner autonomen Zollpolitik höhere Industriezölle einführen können, während Rumänien und Serbien infolge des innigen Vertragsverhältnisses zu den großen europäischen Staaten dieses Ziel nur stufenweise erreichen.

Die Niederlande erheben im allgemeinen nur von den höher bewerteten Fabrikaten einen 5 prozentigen Wertzoll. Großbritannien ist das einzige Land, welches mit dem System der Industriezölle vollständig gebrochen hat, jedoch auch bereits umzulenken scheint.

Litteratur: Systematische Zusammenstellung der Zolltarife des In- und Auslandes. Herausgegeben im Reichsamt des Innern. 5 Bde. Berlin 1898—1901. — Alexander Peez, Die amerikanische Konkurrenz. Wien 1881. — R. Meyer, Ursachen der amerikanischen Konkurrenz. Berlin 1883. — Amé, Étude sur les tarifs de douane et sur les traités de commerce. Paris 1876. — Alexander von Matlekovits, Die Zollpolitik der österreichisch-ungarischen Monarchie und des Deutschen Reiches seit 1868 und deren nächste Zukunft. Leipzig 1891.

3. Die Ausfuhr- und Durchfuhrzölle.

Die Ausfuhrzölle sind Abgaben, welche von einem Staate beim Austritt einer Ware aus dessen Zollgebiet erhoben werden. Ihre Bedeutung in der Handelspolitik ist eine ungleich geringere als die der Einfuhrzölle, zumal es in den meisten Staaten überhaupt keine und in vielen anderen nur sehr wenige solcher Zölle giebt. Es wäre jedoch verfehlt, sie nach dem heutigen Stande der Zollgesetzgebung als antiquiert oder abgethan zu betrachten, da sie unter ganz bestimmten Verhältnissen auch vom Standpunkte der Theorie als gerechtfertigt angesehen werden müssen.

In der älteren Zeit, als der Zoll eine allgemeine Verkehrsabgabe darstellte, war die Ausfuhr in der gleichen Höhe belastet wie die Einfuhr. Es herrschte noch der lokale und fiskalische Gesichtspunkt der zur Erhebung der Abgaben berechtigten Hafenplätze, Städte u. s. w. vor, für den es gleichgiltig war, welche Verkehrsrichtung die abgabepflichtige Ware einschlug. Es war ein Verdienst der merkantilistischen Handelspolitik, darauf verwiesen zu haben, daß die Ausfuhr eine ganz andere Behandlung erfahren müsse als die Einfuhr; während die letztere behindert werden sollte, um den Abfluß des Geldes aus dem Lande zu verhüten, erschien die Ausfuhr geradezu als ein Mittel, das Land reich zu machen. Sie sollte deshalb gefördert werden, und nur dann, wenn Gefahr vorhanden war, daß die für die eigene Bevölkerung wichtigen Rohstoffe und Lebensmittel in das Ausland verloren gehen, sollte der Ausfuhr ein Damm gesetzt werden.

Da aber in der neuesten Entwicklung des Weltverkehres auch die wichtigsten Lebensmittel und Rohstoffe Stapelartikel des Weltmarktes geworden sind, auf welchem die Produktion eines Landes nicht ausschlaggebend wirken kann, so sind die Ausfuhrzölle noch weiter eingeschränkt worden, weil sie die natürliche Expansion eines Wirtschaftsgebietes verhindern und der fortschreitenden internationalen

Arbeitsteilung entgegenarbeiten. Nur einige kulturell weniger vorgeschrittene Länder kennen noch eine allgemeine Zollbelastung der Ausfuhr, in den wichtigsten europäischen Staaten sind die Ausfuhrzölle völlig oder bis auf wenige Ausnahmen beseitigt worden.

Für die Einführung, bezw. Beibehaltung der Ausfuhrzölle in der heutigen Handelspolitik kommen drei verschiedene Gesichtspunkte in Betracht, die in der Praxis nicht immer streng auseinanderzuhalten sind, nämlich der fiskalische, der handelspolitische und der polizeiliche. Der Unterschied gegenüber den Einfuhrzöllen tritt hierbei auch darin hervor, daß die handelspolitischen Motive, die bei den Einfuhrzöllen ausschlaggebend sind, bei den Ausfuhrzöllen gegenüber den finanzpolitischen Erwägungen stark in den Hintergrund treten.

Der fiskalische Gesichtspunkt ist dann entscheidend, wenn die Ausfuhrzölle lediglich den Zweck einer Vermehrung der Staatseinnahmen haben. Derselbe ist evident, wenn die Ausfuhrwaren einer allgemeinen Zollpflicht unterworfen werden, wie dies heute noch in der Türkei und Ägypten (1 % vom Werte), Persien (5 %), Bulgarien ($1^1/_2$ %), Korea (5 %) u. s. w. der Fall ist, oder wenn alle wichtigeren Exportartikel Ausfuhrzölle zu entrichten haben, wie z. B. in Argentinien gesalzene und getrocknete Fische, Schafwolle, Horn und Hornspäne, Knochenasche, Pferdehaare, Knochen, Häute und Felle, Straußfedern, Talg u. dergl., im Congostaat Erdnüsse, Kaffee, Kautschuk, Kopal, Palmöl, Palmkerne, Elfenbein und Sesamsaat.

Eine wichtige Rolle als Finanzobjekt spielt ferner der Ausfuhrzoll in einzelnen überseeischen Staaten auf jene Produkte, in denen diese Staaten ein thatsächliches Monopol besitzen oder doch ein so hervorragendes Produktionsgebiet sind, daß sie die Preise des Artikels auf dem Weltmarkte bestimmen können. In diesem Falle wird der Betrag des Ausfuhrzolles völlig auf den auswärtigen Käufer überwälzt und der Staat erhält eine Einnahme, welche weder die heimische Produktion behindert noch auch die eigene Bevölkerung irgendwie belastet. Das Preisverhältnis wird gerade das umgekehrte sein wie im Falle der Ausfuhrprämien, indem der inländische Preis mindestens um die Höhe des Ausfuhrzolles niedriger sein wird als der Weltmarktpreis; übrigens ist in diesen Artikeln der Eigenkonsum des Landes im Verhältnis zum Gesamtverbrauch gewöhnlich ein sehr geringer. Beispiele für solche Ausfuhrzölle bieten uns Chile für Salpeter, da es in diesem Artikel ein natürliches Monopol besitzt, Spanien und Portugal für Kork, weil die Produktion der übrigen Mittelmeerländer in diesem Artikel nicht ins Gewicht fällt, Italien für Schwefel,

nachdem gegenüber den ergiebigen sizilischen Schwefelgruben die Schwefellager von Island, Mexiko und Japan nicht aufkommen können, Kuba für Tabak, weil es in den feinsten Qualitäten dieses Produktes eine dominierende Stellung hat, Paraguay auf den Yerba-Maté, weil es das einzige Produktionsland dieses Genußmittels ist u. s. w. Sobald die Monopolsstellung des betreffenden Landes beeinträchtigt oder das Konkurrenzverhältnis zu anderen Staaten in diesem Artikel verschoben wird, erweisen sich auch die Ausfuhrzölle als unhaltbar. So mußte China, das ehedem der Hauptlieferant für Thee war, infolge des großen Aufschwunges, welchen die Theekultur in Britisch-Indien und Ceylon genommen hatte, den Ausfuhrzoll auf Thee ermäßigen und dürfte ihn im Laufe der Zeit vollständig aufheben.

Wie sehr die Produktionsverhältnisse und die dadurch bedingte Preisbewegung die Ausfuhrzölle beeinflussen können, hat sich deutlich bei Kaffee gezeigt. Ausfuhrzölle auf Kaffee wurden namentlich in Brasilien eingeführt, das mit etwa 60 % an der gesamten Kaffeeproduktion der Welt beteiligt ist und seine Staatseinnahmen zu einem Drittel aus den Zöllen bezieht, ferner auch in den centralamerikanischen Republiken. Seit dem Jahre 1896 machte sich jedoch eine außerordentliche Überproduktion fühlbar, weil die hohen Gewinne (100—200 %) zu einer enormen Ausdehnung der Kaffeeplantagen Veranlassung gegeben hatten. Unter dem Drucke dieser Überproduktion mußte die brasilianische Regierung die Ausfuhrzölle aufheben und den Versuch machen, durch Retorsionsmaßnahmen, nämlich durch Aufstellung eines sehr hohen Maximaltarifes, die hohen Kaffeezölle der europäischen Staaten zu bekämpfen. Auch die centralamerikanischen Staaten haben die Ausfuhrzölle entsprechend der Preisbewegung bald ermäßigt, bald erhöht. In Kolumbien wurde die Regierung durch Gesetz vom 14. Oktober 1896 ermächtigt, den Ausfuhrzoll auf Kaffee nach ihrem Ermessen herunterzusetzen oder ganz aufzuheben, falls auf den auswärtigen Märkten ein bedeutender Preisfall in diesem Artikel eintreten sollte.

Einen interessanten Versuch, den Ausfuhrzoll in eine Wechselwirkung zu den Weltmarktpreisen zu bringen, haben die malayischen Schutzstaaten unternommen, indem sie im Jahre 1900 für Kaffee und Zinn eine gleitende Zollskala festsetzten; bei einem gewissen Minimalpreise entfällt der Zoll vollständig und steigt stufenweise bei höheren Preisen. In die Gruppe der fiskalischen Ausfuhrzölle gehört auch der von England im April 1901 verfügte Ausfuhrzoll auf Kohle.

Einen handelspolitischen Zweck verfolgen die Ausfuhrzölle dann, wenn durch dieselben die Ausfuhr gewisser einheimischer Rohstoffe und Abfälle hintangehalten werden soll, um deren Verarbeitung im Inlande zu befördern. Während also bei den Einfuhrzöllen der Schutz des fertigen Produktes vorwaltet, besteht das handelspolitische Motiv bei den Ausfuhrzöllen in dem Schutz des Rohmaterials. In diese Kategorie gehören die meisten Ausfuhrzölle jener europäischen Staaten, welche solche Zölle überhaupt besitzen.

Am häufigsten finden wir sie bei Hadern. Die Hadern bildeten ehedem fast den ausschließlichen Rohstoff für die Papierfabrikation, welche daran sehr bald Mangel litt, weil der durch die moderne Druckindustrie so außerordentlich gesteigerte Papierbedarf die Menge des verfügbaren Rohstoffes weit überstieg. Bereits Ende des 18. Jahrhunderts bekam deshalb jede Papierfabrik von Staats wegen einen bestimmten Rayon zugewiesen, innerhalb dessen sie das ausschließliche Bezugsrecht auf die dort gesammelten Hadern ausüben konnte. Ausfuhrverbote und Ausfuhrzölle ergänzten diese Maßnahmen. Unterdessen hat sich die Industrie freilich selbst geholfen, indem sie nach mannigfachen Versuchen mit verschiedenen Surrogaten endlich im Holz einen neuen Rohstoff fand, der sich nach seiner mechanischen Bearbeitung zu Holzschliff oder nach seiner chemischen Bearbeitung zu Cellulose für die Fabrikation vorzüglich eignete. Hadern werden heute nur noch in geringem Maße zu einzelnen Specialartikeln verwendet. Der Ausfuhrzoll auf Hadern ist also bis zu einem gewissen Grade überflüssig geworden. Deutschland, welches sich durch den französisch-deutschen Vertrag vom Jahre 1862 das Recht zur Erhebung eines Zolles auf Lumpen und anderen Abfällen, ferner an altem Tauwerk, alten Fischernetzen und Stricken vorbehalten hatte, beseitigte diesen Zoll im Jahre 1873. Dagegen finden wir einen Ausfuhrzoll auf Lumpen und Hadern noch in den Tarifen von Österreich-Ungarn, Rußland, Italien, Spanien, Griechenland u. s. w.

Der Schutz in der Ausfuhr erstreckt sich aber noch auf andere Artikel. Bei dem gewaltigen Holzbedarf für die industrielle und die Bauthätigkeit befürchten jene wenigen Länder Europas, welche über große Waldbestände verfügen, daß ihr Holzreichtum zum Nachteil ihrer wirtschaftlichen Entwickelung durch Raubbau vermindert wird. Deshalb erhebt Norwegen einen Ausfuhrzoll auf Bau- und Werkholz, und auch in Österreich und Rußland macht sich eine lebhafte Bewegung nach Einführung eines Ausfuhrzolles für Holz geltend, welches in großen Mengen nach Deutschland exportiert wird, um

dort zu Cellulose und Papier, sowie zu Sägewaren verarbeitet zu werden. Weiters besteuert die Schweiz die Ausfuhr von Vieh mit Rücksicht auf die ausgedehnte Molkerei-Industrie, ferner Häute und Felle zu Gunsten der heimischen Lederindustrie, schließlich noch Knochen und altes Eisen. Italien erhebt einen Zoll bei der Ausfuhr von See- und Steinsalz, Weinstein, Hölzern, Wurzeln und anderen Pflanzenteilen zu Gunsten der inländischen Färberei und Gerberei, ferner auf Seidenabfälle, Erze, Sämereien u. s. w., Spanien bei der Ausfuhr von Bleiglanz und silberhaltigem Blei, Rumänien bei der Ausfuhr von Häuten, Knochen, Lederabfällen u. s. w.

Ein eigenartiges handelspolitisches Experiment hat Griechenland mit dem Ausfuhrzoll auf Korinthen unternommen. Da das Land unter einer stetigen Überproduktion in diesem Artikel leidet, wurde durch Gesetz vom 11./29. Juni 1899 bestimmt, daß 10 % der auszuführenden Frucht in natura als Ausfuhrzoll zu entrichten sind. Eine aus Vertretern der Regierung und der Interessenten bestehende Kommission entscheidet auf Grund der Erkundigungen über die voraussichtliche Ernte alljährlich bis zum 6. August, ob diese Naturalabgabe über 10 % hinaus bis höchstens 20 % zu erhöhen ist.

Der hohe Ausfuhrzoll, welcher in der Kapkolonie von den Angoraziegen erhoben wird (100 £ per Stück), hat den Zweck, die Verbreitung der Angoraziege, die übrigens nach dem Kaplande auch erst in neuester Zeit aus Kleinasien verpflanzt wurde, zu verhindern.

Mehr polizeilichen Charakters sind die Ausfuhrzölle dann, wenn sie aus Rücksicht auf die wirtschaftliche Wohlfahrt des Landes erlassen werden, um einen Notstand hintanzuhalten oder zu beheben. Sie werden zumeist durch außergewöhnliche Ereignisse veranlaßt und sind deshalb auch vorübergehender Natur. Solche Fälle ergeben sich beispielsweise dann, wenn eine Mißernte im Lande die Gefahr einer großen Teuerung oder gar einer Hungersnot hervorruft. Auch Devastationen des Landes oder des Viehstandes können eine solche Maßnahme rechtfertigen. So sah sich der Landeshauptmann der deutschen Kolonie Togo gezwungen, unterm 1. Juli 1894 einen Ausfuhrzoll auf Schafe und Mais einzuführen, nachdem große Landstrecken durch Heuschreckenschwärme verwüstet worden waren. Auch die Münzpolitik eines Landes kann zu Ausfuhrzöllen führen. So z. B. unterwirft Griechenland die inländischen Silbermünzen einem Ausfuhrzoll, weil dadurch, daß dieselben im Lande zurückgehalten werden, fremde Münzen nicht so leicht in den inländischen Geld-

verkehr einbringen und die in den Ländern des Orients häufige Verwirrung im Münzsystem hervorrufen können.

In mehreren europäischen Staaten bestehen gar keine Ausfuhrzölle mehr. Der deutsche Zollverein bezog noch Mitte des 19. Jahrhunderts 3% seiner Zolleinnahmen von der Ausfuhr, beseitigte aber im deutsch-französischen Vertrage vom Jahre 1862 alle Ausfuhrzölle bis auf den Hadernzoll, der im Jahre 1873 fiel. In England war Ende des 18. Jahrhunderts die Ausfuhr aus finanziellen Rücksichten nach dem europäischen Kontinent mit $^1/_2$% und nach andern Gebieten mit 2% Zoll belegt. Am längsten erhielten sich die Ausfuhrabgaben für Kohle und Wolle. Im Jahre 1845 wurden sie sämtlich beseitigt und blieben es bis zum Jahre 1901, in welchem der Ausfuhrzoll auf Kohle neuerdings eingeführt wurde. Frankreich bezog noch kurz vor der Revolution etwa $^1/_8$ der gesamten Zolleinnahmen aus der Ausfuhr. Dieser Anteil sank aber auf $9^1/_2$% im Jahre 1815, 5% im Jahre 1820, $1^1/_2$% im Jahre 1826 und verschwand schließlich vollends. Außer den beiden letztgenannten Staaten bestehen keine Ausfuhrzölle mehr in Belgien, den Niederlanden, Dänemark und den Vereinigten Staaten von Amerika.

Die Ausfuhrzölle sind gewöhnlich in einer besonderen Abteilung des autonomen Zolltarifes festgesetzt. Die Meistbegünstigung erstreckt sich auch auf die Ausfuhr, wenn dies auch nicht immer bei der Fassung der betreffenden Klausel ausdrücklich erwähnt wird. Im Vertragswege können die Ausfuhrzölle ebenso ermäßigt oder gebunden werden wie die Einfuhrzölle. In manchen Verträgen verpflichten sich die Staaten, die Zahl und Höhe der bestehenden Ausfuhrzölle nicht zu vermehren; das ist beispielsweise der Fall im Handelsvertrage Österreich-Ungarns und Italiens vom 6. Dezember 1891. Eine Verpflichtung, die Ausfuhrzölle nicht nach den Verkehrsrichtungen zu differenzieren, hat Serbien in dem Handelsvertrage mit Österreich-Ungarn vom 9. August 1892 übernommen; das Schlußprotokoll enthält nämlich zu Artikel 8 des Handelsvertrages den Passus: „Die Ausfuhrzölle können in beliebiger, aber nur für alle Verkehrsrichtungen gleicher Höhe eingehoben werden." Nach dem Ausbau der Eisenbahnlinie Belgrad-Nisch-Salonich suchte Serbien, um sich kommerziell von der Nachbarmonarchie möglichst zu emanzipieren, den Seeverkehr über Salonich zu begünstigen. Es war der Vorschlag aufgetaucht, für diesen Seeverkehr ermäßigte Ausfuhrzölle zu erstellen auf Kosten des naturgemäß nach Österreich-Ungarn gravitierenden Landverkehres. Die Meistbegünstigung allein hätte gegen diese Art der Differenzierung

keinen genügenden Schutz geboten, da die Verkehrsrichtung über Salonich allen Staaten offen steht, im vorliegenden Falle jedoch für Österreich-Ungarn nachteilig wäre. Deshalb wurde hierüber eine specielle Klausel in den Vertrag aufgenommen.

Die Durchfuhrzölle sind Abgaben von Waren, welche durch ein Land nach irgend einem anderen Bestimmungslande lediglich durchgeführt werden. Die Festsetzung von speciellen Abgaben für die Durchfuhr ergab sich erst auf einer vorgeschrittenen Stufe der wirtschaftlichen Entwickelung, denn die ältere Handelspolitik sah keinen Grund, den Durchfuhrhandel nach einem anderen Maßstab zu behandeln als den Eigenhandel, also jene Handelsbewegung, welche die Waren in den inneren Verkehr bringt oder aus demselben wieder hinwegführt. Wenn die aus dem Auslande kommende Ware die Bestimmung hatte, nach einem anderen fremden Lande weiter befördert zu werden, so schien es nur gerechtfertigt, wenn an dieser Warenbewegung der inländische Handel aktiven Anteil nahm, und zur Sicherung eines solchen Anteils dienten auch die alten Umschlags-, Niederlage- und Stapelrechte, denen wir in früheren Jahrhunderten vielfach begegnen. Konsequenter Weise mußte die Ware im Durchfuhrverkehre nicht bloß den vollen Eingangszoll, sondern auch die verschiedenen lokalen Abgaben und den Ausfuhrzoll tragen. Diese Behandlung schien nicht bloß im Interesse der Zolleinnahmen gelegen zu sein, sondern auch vom Standpunkte der inländischen Produktion und des Handels als zweckmäßig zu gelten, weil es auf diese Weise möglich war, in einem benachbarten Absatzgebiet die Konkurrenz der weiter entfernten Erzeugungsorte abzuhalten und dem eigenen Lande eine gewisse Monopolstellung im Nachbarlande zu verschaffen.

Zur Zeit des Merkantilismus konnte von einer Begünstigung der Durchfuhr ebenfalls keine Rede sein, denn wenn man die Einfuhr sogar durch Verbote behinderte, konnte man schon aus zolltechnischen Gründen die Durchfuhr nicht begünstigen oder gar freigeben. Man mußte sogar zur Stempelung der im Inlande verfertigten oder ausnahmsweise aus dem Auslande zugelassenen Waren Zuflucht nehmen, um bei der damals noch schwerfälligen und unausgebildeten Zollkontrolle den Schmuggel auch dann noch wirksam bekämpfen zu können, wenn die Ware die Grenze bereits überschritten hat und in den inländischen Verkehr getreten ist. Eine Begünstigung oder Freigebung der Durchfuhr hätte dem Schmuggel ein breites Thor geöffnet; die Durchfuhrverbote bildeten deshalb eine notwendige Ergänzung der

Einfuhrverbote, und wir finden sie deshalb in der Regel zugleich ausgesprochen.

Die modernen Verkehrsmittel haben hierin einen radikalen Umschwung herbeigeführt. Sie durchbrachen das Prohibitivsystem, haben aber in noch gründlicherer Weise mit den Hindernissen für die Durchfuhr aufgeräumt. Bei der großen Ausdehnung und Vielgestaltigkeit des Verkehrsnetzes konnte eine Erschwerung der Durchfuhr auf einer Linie den fremden Konkurrenten von dem betreffenden Absatzgebiet nicht mehr abhalten, sondern hätte nur den Erfolg gehabt, daß die Konkurrenz auf eine andere Route abgedrängt worden wäre. Das hätte aber den Nachteil nicht behoben, sondern verdoppelt, weil dem Lande nicht bloß die Konkurrenz erhalten bliebe, sondern ihm auch die Gewinne abgehen würden, welche die Durchfuhr selbst dann abwirft, wenn sie nicht durch einen Handelsumsatz im Innern unterbrochen wird, sondern direkt vor sich geht. Zudem machte man die Erfahrung, daß die Eisenbahnen umso billiger für den Eigenhandel arbeiten können, wenn sie zugleich durch einen lebhaften Durchfuhrverkehr alimentiert werden, abgesehen davon, daß die Eisenbahnen, vermöge der darin investierten riesigen Kapitalien und der dabei beschäftigten Arbeitskräfte, schon an und für sich ein sehr wichtiges wirtschaftliches Interesse repräsentieren. So kam man denn zur Feststellung specieller Durchfuhrzölle, welche sich als eine Ermäßigung jenes Betrages darstellen, die sonst die transitierende Ware an Eingangs- und Ausgangszöllen, sowie an sonstigen Abgaben zu entrichten hätte.

Die neueste Phase der Handelspolitik ist aber auch über die Durchfuhrzölle sehr rasch hinweggegangen, da die Ware, welche sich in der Durchfuhr befindet, auf dem inländischen Markte nicht konkurriert und namentlich die Produktionsverhältnisse des Landes selbst in keiner Weise tangiert, wenn einige, heute leicht durchführbare Kontrollen eingeführt sind; so entfiel schließlich jeder Grund, diese Ware mit einer Abgabe zu belasten. Es legte im Gegenteil jeder Staat das Bestreben an den Tag, einen möglichst großen Teil jener Verkehrsmengen, welche der Welthandel in Bewegung bringt, über die eigenen Linien zu lenken. Es entstand eine Verkehrskonkurrenz, welche schließlich dazu führte, die Durchfuhrzölle ganz aufzuheben und für die Handelspolitik den Grundsatz der vollkommenen Durchfuhrfreiheit zu acceptieren. Thatsächlich sind denn auch die Durchfuhrzölle in einer viel allgemeineren und radikaleren Weise beseitigt worden als wie die Ausfuhrzölle. Sie haben sich in einzelnen Spuren

nur dort erhalten können, wo eine Verkehrskonkurrenz noch nicht in Frage kommt.

In Deutschland wurden die Durchfuhrzölle im vorigen Jahrhundert von Friedrich d. Gr. vielfach als handelspolitische Kampfmaßregel benützt und als solche namentlich in den Handelsbeziehungen Preußens mit Sachsen gehandhabt; durch Schlesien wurde die Durchfuhr so erschwert, daß die russischen und polnischen Kaufleute ihre Waren über Mähren und Böhmen nach Sachsen beförderten. Noch das deutsche Zollgesetz vom 26. Mai 1818 steht auf dem Principe, daß sich der Durchfuhrzoll aus dem Eingangs- und Ausgangszoll zusammensetzt. Mit der Bildung des Zollvereins wurde eine einheitliche Durchgangsabgabe festgesetzt; später wurde dieselbe ermäßigt und endlich durch das Gesetz vom 26. Februar 1861 vollständig beseitigt.

In Österreich-Ungarn enthielt der Zolltarif vom 5. Dezember 1853 die letzten Durchfuhrzölle. Dieselben wurden hierauf teilweise beseitigt und schließlich durch Gesetz vom 17. August 1862 gänzlich aufgehoben.

In Frankreich bemühte sich bereits Colbert die Durchfuhr zu erleichtern und wirtschaftlich zu verwerten, die Furcht vor Schmuggel und anderen Mißbräuchen aber ließ die Absicht nicht zur Verwirklichung reifen. Erst anfangs der Dreißiger Jahre dieses Jahrhunderts wurden die französischen Transitzölle wesentlich ermäßigt und im Jahre 1842 völlig beseitigt.

Frühzeitig gingen mit der Aufhebung England, Holland und Belgien (1857) vor; im Jahre 1874 folgte die Schweiz, im Jahre 1884 Griechenland 2c.

In Rußland besteht noch eine eigentümliche Beschränkung der Durchfuhr persischer Erzeugnisse. Nach Art. 4 des russischen Zollstatuts vom Jahre 1891 ist nämlich der Finanzminister ermächtigt, die zollfreie Durchfuhr ausländischer Waren durch Rußland nach allen Richtungen zu gestatten, mit Ausnahme der Durchfuhr durch Transkaukasien nach Persien. Der Finanzminister hat über diese Durchfuhr, unter Berücksichtigung der hierüber mit fremden Staaten abgeschlossenen Konventionen, genaue Vorschriften zu erlassen und diese dem dirigierenden Senat zur Verfügung zu stellen.

Eine große Rolle spielt der Durchfuhrzoll noch in den afrikanischen Kolonialgebieten. Da z. B. in Delagoa-Bay nahezu die Hälfte aller für den Transvaal bestimmten Waren transitiert, erhebt die portugiesische Regierung daselbst einen Durchfuhrzoll von

3%. In der Kapkolonie besteht auf Grund Art. 5 des Vereinszolltarifgesetzes vom Jahre 1889 ein ausführlicher Durchfuhrzolltarif (mit 5% vom Warenwerte), ebenso in Natal. Deshalb ist auch in dem diese Kolonien betreffenden Übereinkommen zwischen Deutschland und England vom Jahre 1890 vorsichtsweise teils volle Freiheit der Durchfuhr, teils eine niedrige Bemessung der etwaigen Durchfuhrzölle vereinbart.

Das Princip der Durchfuhrfreiheit hat sich auch in den Handelsverträgen Anerkennung verschafft. Wir können in dieser Hinsicht zwei verschiedene Formen konstatiren. Entweder verpflichten sich die vertragschließenden Teile in allem, was die Durchfuhr betrifft, die Behandlung auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation eintreten zu lassen. Dann behält natürlich jeder Staat seine Aktionsfreiheit und muß die Durchfuhrfreiheit nur so lange zugestehen, als er sie irgend einer anderen Nation gewährt. Oder es wird ausdrücklich die Verpflichtung eingegangen, daß die aus einem der vertragschließenden Länder eingehenden oder nach denselben ausgehenden Waren aller Art gegenseitig in dem anderen Gebiete von jeder Durchgangsabgabe befreit sein sollen. Eine solche Verpflichtung geht also viel weiter als die bloße Meistbegünstigung. Sie findet sich beispielsweise in dem Handelsvertrage zwischen Österreich-Ungarn und Deutschland vom 6. Dezember 1891; in Art. 4 wird ausdrücklich erklärt, daß die Durchfuhrfreiheit sowohl auf die nach erfolgter Umladung oder Lagerung als auf die unmittelbar durchgeführten Waren Anwendung zu finden hat. Bemerkenswert ist die Regelung zwischen Deutschland und Frankreich durch den Frankfurter Vertrag vom 10. Mai 1871. Im Art. 17 der dem Vertrage angeschlossenen Zusatzkonvention ist die Durchfuhrfreiheit der ein- und ausgehenden Waren gegenseitig verabredet. Diese Verabredung ist zwar kündbar, dagegen normiert Art. 14 des unkündbaren Friedensvertrages die Meistbegünstigung auch hinsichtlich des Durchfuhrverkehres, so daß keiner der beiden Staaten von dem obenerwähnten Kündigungsrecht Gebrauch machen kann, solange irgend ein anderes Land die Durchfuhrfreiheit in demselben genießt.

Sowohl im Falle der völligen Durchfuhrfreiheit als auch beim Bestande von Durchfuhrzöllen sind gewisse Kontrollmaßregeln notwendig, durch welche die Identität der für den Transit bestimmten Ware bei ihrem Eintritt in das Zollgebiet und ihrem Wiederaustritt festgestellt und eine Umgehung der für die Einfuhrverzollung bestehenden Vorschriften unmöglich gemacht wird. So lange sich die

Ware unter dieser Zollkontrolle befindet, steht sie im „gebundenen Verkehre" und kann in den „freien Verkehr" des Landes nur eintreten, wenn sie nachträglich der für die Einfuhr bestimmten Verzollung unterworfen wird. Die Kontrolle wird dadurch ermöglicht, daß beim Grenzübertritte der Waren die Behältnisse oder die Transportmittel selbst (Eisenbahnwaggons, Schiffe oder Wagen) mittels Drahtschnuren und Bleisiegeln oder Wachssiegeln einen amtlichen Verschluß erhalten, welcher bis zu dem neuerlichen Austritt aus dem Zollgebiete unverletzt bleiben muß. Außerdem kann noch eine Sicherstellung des Zollgefälles gegen den möglichen Verlust des Eingangszolles, die Beigabe eines Begleitscheines, die Begleitung des Transportes durch amtliche Organe u. dgl. als Kontrollmaßregel eingeführt werden. Die Durchfuhr ist eine unmittelbare, wenn die Ware ohne Aufenthalt oder Umladung transitiert, oder eine mittelbare, wenn die Ware vor ihrem Austritte aus dem Zollgebiete, also noch im gebundenen Verkehre, umgeladen, geteilt oder gelagert werden soll. Dem letzteren Zwecke dienen die amtlichen oder privaten Niederlagen, welche unter Mitverschluß der Zollbehörden oder doch wenigstens unter amtlicher Aufsicht stehen. In diesen Niederlagen können die zur Durchfuhr bestiminten Waren solange zollfrei lagern, bis die beabsichtigte Manipulation an ihnen vorgenommen oder über ihre weitere Bestimmung eine Verfügung getroffen ist.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Einfuhrzölle.

4. Die Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrverbote.

Das Gebiet der Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrverbote ist in der modernen Handelspolitik wesentlich eingeschränkt worden. Mit dem zur Geltung gelangten Grundsatze der Handelsfreiheit vertragen sie sich principiell überhaupt nicht und sind deshalb, so weit sie noch heute vorkommen, nur als Ausnahmen unter ganz bestimmten Voraussetzungen zulässig.

Unzulässig sind vor allem die handelspolitischen Verbote, die zu den Zeiten des Merkantilismus zu dem wichtigsten Rüstzeug der staatlichen Wirtschaftspolitik gehörten. Als Einfuhrverbote suchten sie durch Abschließung des ausländischen Wettbewerbes der inländischen Produktion den wirksamsten Schutz angedeihen zu lassen, als Ausfuhrverbote sollten sie durch Verhinderung der Ausfuhr in Rohstoffen und Lebensmitteln die Produktionsmittel sichern und verbilligen, und die Durchfuhrverbote endlich verfolgten den doppelten

Zweck, die Einfuhrverbote behufs größerer Wirksamkeit zu ergänzen und die ausländische Konkurrenz von einem benachbarten Absatzgebiete fernzuhalten. An ihre Stelle sind, wo eine Verkehrseinschränkung als nötig befunden wird, die Zölle getreten. Doch kann nicht geleugnet werden, daß einzelne Verbote, die auch heute ausnahmsweise anerkannt werden, eine unbeabsichtigte oder auch beabsichtigte handelspolitische Nebenwirkung ausüben. Insbesondere ist gegen die veterinärpolizeilichen Vorschriften einzelner Staaten oft der Verdacht ausgesprochen worden, daß sie weniger der Abwehr von Tierseuchen, als vielmehr der Abwehr der fremden Konkurrenz gedient haben.

Auch die politischen Verbote dürfen nach dem heutigen internationalen Brauche als beseitigt gelten. Ehedem wurden sie als jene Kriegsmaßregel nicht selten angewendet, weil sie geeignet waren, die feindliche Macht materiell zu schädigen und damit ihre Widerstandskraft zu brechen. Als hervorragendstes Beispiel dieser Art ist die Kontinentalsperre anzuführen, welche Napoleon I. durch das Berliner Dekret vom 21. November 1806 verhängte, nachdem er bereits einige Monate früher besondere Einfuhrverbote gegen englische Waren erlassen hatte. Durch das erwähnte Dekret wurden die britischen Inseln für blockirt erklärt; jeder Verkehr und Briefwechsel dahin wurde untersagt; alle englischen Unterthanen, welche von französischen oder verbündeten Truppen besetzte Länder betraten, wurden als Kriegsgefangene erklärt; Magazine und Waren, welche englischen Unterthanen gehörten, galten als gute Prise; kein Schiff, welches unmittelbar aus England oder den Kolonien kam, sollte in irgend einem Hafen zugelassen und jedes Schiff sollte mit Beschlag belegt werden, das diesen Vorschriften entgegen handelte. Die englische Regierung antwortete mit Repressalien. Darauf wurden von Napoleon die Maßregeln durch die beiden Mailänder Dekrete vom 23. November und 17. Dezember 1807 verschärft und Preußen, Rußland, Portugal, Dänemark und Österreich gezwungen, sich der Kontinentalsperre anzuschließen. Erst nach dem Sturze Napoleons wurde die Kontinentalsperre durch Verordnung vom 23. April 1814 wieder aufgehoben. Derartige politische Verbote sind heute nicht mehr in Übung. Man ist im Gegenteil bestrebt, trotz des ausgebrochenen Kriegszustandes den Handelsverkehr nach Möglichkeit aufrecht zu erhalten. Nur die dem Zwecke der Kriegführung direkt dienenden Waren, wie Waffen, Munition, Artikel für die Verpflegung und Verproviantierung des Heeres u. s. w. werden als Kriegsmaterial während der Dauer der Feindseligkeiten mit Verboten belegt.

Als zulässig gelten in der heutigen Handelspolitik nur solche Verbote, welche aus Rücksichten für die öffentliche Sicherheit, Sanität und Wohlfahrt eines Landes erlassen werden, und die wir deshalb als *polizeiliche* Verbote bezeichnen. Sie ergeben sich zum großen Teil als eine Konsequenz der inneren Handelspolitik, weil die Beschränkungen, denen der innere Handelsverkehr unterworfen wird, notwendiger Weise auch den Außenhandel treffen müssen. Gewöhnlich enthält bereits das Zollgesetz eine generelle Bestimmung, welche die Regierung ermächtigt, den Verkehr mit bestimmten Waren aus öffentlichen Rücksichten zu verbieten oder zu beschränken; dem entsprechend bilden auch diese Verbote eine Ausnahme der in den Handelsverträgen vereinbarten Handelsfreiheit.

Sehr zahlreich und mannigfaltig sind die Verbote für solche Waren, welche der menschlichen *Gesundheit* gefährlich werden können oder zur Fälschung von Nahrungsmitteln oder wichtigen Handelsartikeln dienen. In Deutschland und Österreich-Ungarn werden solche Verbote von Fall zu Fall erlassen. In anderen Staaten werden dieselben in den Zolltarif aufgenommen. So z. B. verbietet der russische Zolltarif vom 11./23. Juni 1891 die Einfuhr von Fisch- oder Kokelskörnern, Margarineprodukten und künstlichem Safran, der französische Zolltarif vom 11. Juni 1892 die Einfuhr von Arzneien, welche nicht in der officiellen Pharmakopöe vorkommen, der japanische Zolltarif vom 26. März 1897 die Einfuhr von verfälschten Droguen und Nahrungsmitteln, von Opium und Artikeln zum Opiumrauchen u. s. w. In Bulgarien ist die Einfuhr von Kottonöl verboten, weil dasselbe zur Verfälschung des einen wichtigen Handelsartikel bildenden Rosenöls verwendet wird.

Hierher gehören ferner die Verbote, welche sich aus den *veterinärpolizeilichen* Vorschriften ergeben und die Einschleppung von Tierseuchen aus dem Auslande hintanhalten sollen. Die Abwehr der Einschleppung von *schädlichen Insekten* und anderen Tieren nimmt häufig einen internationalen Charakter an. So wurde im Jahre 1875 seitens mehrerer europäischer Staaten zur Abwehr des Koloradokäfers die Einfuhr von Kartoffeln und Kartoffelabfällen aus den Vereinigten Staaten von Amerika verboten, ebenso wiederholt die Einfuhr von Schweinen, Schweinefleisch und Würsten aus Amerika wegen der Trichinengefahr. Auf Grund der internationalen Reblauskonvention vom 3. November 1881 wurde die Einfuhr von Weinstöcken, Weinpfählen u. s. w. verboten und jene von Trauben beschränkt.

Rücksichten auf die öffentlichen Sittlichkeit sind ebenfalls Ursache von Verboten. Der Zolltarif der Vereinigten Staaten von Amerika vom 24. Juli 1897 verbietet die Einfuhr von unsittlichen Büchern, Bildern u. s. w. In Persien ist auf Grund des Gesetzes vom 1. Januar 1900 die Einfuhr untersagt von allen Schriften und Bildern, deren Inhalt oder Gegenstand gegen die muhammedanische Religion oder gegen die Sitte verstößt oder die Bevölkerung aufzureizen geeignet ist.

Gründe der öffentlichen Sicherheit führen öfters zu Verboten von Waffen, Munitionsgegenständen u. s. w. Das erwähnte persische Gesetz verbietet überhaupt die Einfuhr von Feuerwaffen aller Art, sowie von Explosivstoffen. In europäischen Staaten sind es gewöhnlich nur gewisse, besonders die verborgenen, zu tückischen Anfällen geeigneten Waffen (Stockflinten, Degenstöcke u. dgl.), welche zur Einfuhr nicht zugelassen werden.

Hieher gehören auch teilweise die Bestimmungen der Brüsseler Antisklavereikonferenz. Bereits durch die sogenannte Congoakte vom 26. Februar 1885 hatten sich 16 Staaten (Österreich-Ungarn, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Rußland, Italien, Niederlande, Belgien, Spanien, Portugal, Schweden-Norwegen, Dänemark, die Türkei und die Vereinigten Staaten von Amerika) über ein Verbot des Sklavenhandels geeinigt. Über Initiative des Königs der Belgier und der englischen Regierung unterzeichneten eben diese Staaten am 2. Juli 1890 die Generalakte der Brüsseler Antisklavereikonferenz. In der Überzeugung, daß zur Erhaltung der afrikanischen Völkerschaften gewisse Einschränkungen des Handels mit Feuerwaffen und Munition unbedingt nötig sind, wurde zufolge Art. 8—12 in denjenigen Teilen Afrikas und der längs der Meeresufer bis auf 100 Seemeilen von der Küste entfernt gelegenen Inseln, welche zwischen dem 20° nördlicher und dem 22° südlicher Breite liegen, die Einfuhr von Feuerwaffen und Munition bei Strafe der Konfiskation verboten. Durch Art. 90—95 wurde weiters in denjenigen Teilen der eben beschriebenen Zone, in welchen bisher der Genuß von Spirituosen sich nicht eingebürgert hat, die Einfuhr und Fabrikation geistiger Getränke verboten. Die Staaten, deren Gebiete an die Zone angrenzen, haben sich verpflichtet, die Einfuhr von Spirituosen in die Zone über ihre Inlandgrenzen zu verhindern.

Um den inländischen Geldverkehr vor einer Überflutung durch unterwertiges Geld zu beschützen, wurden gleichfalls Verbotmaßregeln ergriffen. Der russische Zolltarif vom 11./23. Juni 1891

untersagt die Einfuhr jeglicher Scheidemünze. Infolge der in den letzten Jahren eingetretenen allgemeinen Silberentwertung haben insbesondere die der lateinischen Münzunion angehörenden Staaten Maßnahmen gegen die Einfuhr von ausländischem Silbergeld ergreifen müssen.

Ein Teil der Verbote ergiebt sich aus den Gesetzen, welche in neuester Zeit in den meisten Industriestaaten über den Schutz der Warenzeichen erlassen worden sind. Dieselben befinden sich in den bezüglichen Gesetzen oder werden auch, wie z. B. in Frankreich und den Vereinigten Staaten von Amerika, ausdrücklich in das Zollgesetz aufgenommen.

Die staatlichen Monopole erfordern, da sie auf einer Ausschließung der Konkurrenz beruhen, auch ein Einfuhrverbot für die dem Monopol unterworfenen Artikel. Mindestens wird für die Einfuhr derartiger Artikel zum Privatgebrauche die vorhergehende behördliche Bewilligung vorgeschrieben.

Die Ausfuhrverbote sind weit seltener, und, da sie gewöhnlich einer zeitweiligen Kriegsgefahr, einer Mißernte oder einem ähnlichen Notstande entspringen, auch nur vorübergehender Natur. Häufig kehren die Ausfuhrverbote auf Waffen und Kriegsmaterial nach überseeischen Ländern wieder. Im Herbst 1900 erließen mehrere europäische Staaten ein derartiges Verbot für die Ausfuhr nach China. Die schlechte Ernte in Rußland hatte das Getreide-Ausfuhrverbot vom 25. Januar bis 6. Februar 1892, die Futternot das Ausfuhrverbot Deutschlands auf Streu- und Futtermittel vom 4. Juli 1893 und jenes Österreich-Ungarns auf Heu, Stroh, Häcksel und Futterkräuter vom 20. Juli 1893 zur Folge.

Litteratur: Deutsches Handelsarchiv. Zeitschrift für Handel und Gewerbe, herausgegeben im Reichsamt des Innern. Berlin. — Josef Grunzel, Handbuch der internationalen Handelspolitik. Wien 1898.

III. Die Zolltarife.

1. Die Zolltarife im allgemeinen.

Ein Zolltarif ist die systematische Zusammenstellung der in einem Lande für die Einfuhr, Ausfuhr oder Durchfuhr der Waren geltenden Zölle. Er zerfällt gewöhnlich in eine größere Zahl von Zollpositionen, welche je eine Gruppe von Waren ähnlicher Beschaffenheit enthalten und fortlaufend numeriert sind. Die auf eine bestimmte Ware entfallende Abgabe nennt man den Zollsatz. Die Grundsätze für die Anwendung des Zolltarifes enthält das Zollgesetz, das häufig formell als die Einleitung zum Zolltarif erscheint. Die ausführlichen Bestimmungen über das Zollverfahren jedoch sind in einem eigenen Gesetz niedergelegt, nämlich in der Zollordnung oder dem Zollregulativ.

Der Zolltarif eines Landes wird in erster Linie mit Rücksicht auf die Bedürfnisse der eigenen Volkswirtschaft erstellt, die Höhe der einzelnen Zollsätze ergiebt sich dabei aus der Abwägung der vielfach entgegenstehenden Interessen, welche einerseits die Produzenten und andererseits die Konsumenten des betreffenden Artikels zu vertreten haben. Es zeigen sich hierbei auch scharfe Gegensätze zwischen den einzelnen Produktionszweigen, weil sehr häufig das Finalprodukt einer Industrie, z. B. der chemischen oder Maschinen-Industrie zugleich ein wichtiges Hilfsprodukt für mehrere andere Industrien bildet. Der auf diese Weise zusammengestellte Zolltarif giebt dann erst die Basis ab für die Regelung der Handelsbeziehungen mit fremden Ländern, die durch Handelsverträge und Abkommen anderer Art erfolgt. Dieser spätere Zweck bleibt allerdings gewöhnlich nicht ganz ohne Einfluß, da viele Zollsätze in der deutlichen Absicht erstellt werden, um in den folgenden Verhandlungen mit fremden Staaten entsprechende

Kompensationsobjekte für die von der anderen Seite zu gewährenden Vorteile zu finden. In das Gebiet der äußeren Handelspolitik gehört der Zolltarif, auch wenn er noch so sehr auf die inneren wirtschaftlichen Verhältnisse angepaßt ist, schon deshalb, weil er nur in den Beziehungen zum Ausland in Anwendung kommt und die auswärtige Handelsbewegung zu regulieren hat.

In formeller Hinsicht ist die Aufstellung der Zollsätze und ihre Anordnung in einem Zolltarif ein Akt der autonomen Gesetzgebung und kommt daher jenen Faktoren zu, welchen nach der Verfassung des betreffenden Landes die Gesetzgebung obliegt. In politisch nicht einheitlichen Staaten ist die Zollgesetzgebung gewöhnlich eine gemeinsame Angelegenheit. So steht nach Art. 35 der Verfassungsurkunde für das deutsche Reich die Gesetzgebung über das gesamte Zollwesen ausschließlich dem Reiche zu. Die Erhebung und Verwaltung der Zölle ist dagegen jedem einzelnen Bundesstaate innerhalb seines Gebietes überlassen und wird vom Kaiser durch Reichsbeamte überwacht. Der Ertrag der Zölle fließt nach Abzug der verschiedenartigen Erhebungskosten in die Reichskasse. In Österreich-Ungarn können nach Art. IV des Zoll- und Handelsbündnisses die Zollgesetze, Zolltarife und Vorschriften über die Einhebung und Verwaltung der Zölle nur im gemeinsamen Einvernehmen der beiden Legislativen, bezw. der betreffenden beiderseitigen Ressortminister abgeändert werden. Die Einhebung und Verwaltung der Zölle bleibt den Regierungen beider Teile innerhalb des ihnen unterstehenden Ländergebietes überlassen; zur gegenseitigen Überwachung der Einhaltung eines übereinstimmenden Verfahrens in der Verwaltung und Einhebung der Zölle werden von beiden Teilen Inspektoren bestellt. In der Schweiz wurde durch Art. 24 der Bundesverfassung vom 12. September 1848 das Zollwesen als Sache des Bundes erklärt und diesem das Recht gegeben, alle Zölle und ähnlichen Gebühren den einzelnen Kantonen mit oder ohne Entschädigung abzulösen. Noch weiter ging dann die Revision der Bundesverfassung vom 29. Mai 1874, indem sie dem Bunde den gesamten Ertrag aus den gemeinsamen Zöllen zuwies und die den Kantonen bisher gezahlten Entschädigungen für die Aufhebung verschiedener Zölle und Mauten aufhob.

Wenn auch die Zollgesetzgebung einen Bestandteil der Autonomie des Landes bildet, so kommt es doch vor, daß die Zollverwaltung abgetrennt und unter internationale Kontrolle gestellt wird. In der Konvention von Peking vom Jahre 1861 wurde

die den Chinesen auferlegte Kriegsentschädigung durch die Zölle garantiert; einer weiteren Stipulation dieses Vertrages zufolge mußte die Einhebung der Zölle einer international zusammengesetzten Behörde mit dem Hauptsitze in Peking übertragen werden.

Für den Begriff und die Entstehung des Zolltarifes ist auch dessen *Geltungsgebiet* von entscheidender Bedeutung. Erste Voraussetzung hiebei ist der Bestand eines einheitlichen Wirtschaftsgebietes, wie es in der Regel ein Staat repräsentiert. Der von einer gemeinsamen Zollgrenze umschlossene Länderkomplex stellt das *Zollgebiet* dar, für welches der Zolltarif Geltung hat. Das Staatsgebiet deckt sich aber nicht immer vollständig mit dem Zollgebiete, sondern die Zollgrenze schließt oft einzelne Theile des Staatsgebietes aus — sog. *Zollausschlüsse* — oder sie bezieht fremde Territorien in das Zollgebiet ein — sogenannte *Zollanschlüsse*.

Die *Zollausschlüsse* können in sehr verschiedenen Ursachen ihren Grund haben. Bereits in den Zeiten des Prohibitivsystems hat man den lebhaften Zwischenhandel, welchen einzelne Plätze zur See und im Lande selbst zwischen fremden Ländern vermittelten, dadurch zu erhalten und zu fördern gesucht, daß man diese Plätze zu Freihäfen und freien Städten erhob und aus dem Zollgebiete ausschied, um ihnen die Zollfreiheit gewähren zu können. Solche Zollausschlüsse waren im Deutschen Reich bis zum Jahre 1888 die Hansestädte Bremen und Hamburg mit den umliegenden Gebieten und in Österreich-Ungarn bis zum Jahre 1891 die Freihäfen von Triest und Fiume, bis zum Jahre 1880 die freie Handelsstadt Brody u. s. w. Es kommt jedoch auch vor, daß einzelne Gebietsteile abgetrennt werden und nicht die handelspolitische Unabhängigkeit erlangen, sondern unbeschadet ihres bisherigen staatsrechtlichen Zusammenhanges dem Zollgebiete des fremden Nachbarstaates angeschlossen werden. In solchen Fällen sind weniger handelspolitische, als vielmehr lokale Rücksichten maßgebend. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn das betreffende Gebiet durch hohe Berge oder große Ströme von dem zugehörigen Staate so abgetrennt erscheint, daß im Interesse der Lebenshaltung und der Erwerbsthätigkeit der Bewohner ein engerer Anschluß auf der anderen Seite für geboten erscheint. Aus derartigen Gründen hat Österreich-Ungarn durch die Verträge vom 22. Juni 1868 und vom 2. Dezember 1890 die beiden Gemeinden Jungholz in Tirol und Mittelberg in Voralberg dem Zoll- und Steuersystem des Deutschen Reiches (Bayern) angeschlossen.

Gründe der Zweckmäßigkeit sind es auch zumeist, welche zur

Bildung von Zollanschlüssen führen. Es werden jedoch nicht bloß fremde Gebietsteile in das Zollgebiet einbezogen, sondern es gliedern sich nicht selten souveräne Staaten mit ihrem ganzen Territorium an das Zollgebiet eines größeren Nachbarstaates an. Hierbei muß zwischen Zollanschluß und Zollunion unterschieden werden, obzwar dieser Unterschied in den Verträgen nicht streng aufrechterhalten wird. Eine Zollunion liegt dann vor, wenn die Staaten derselben als gleichberechtigte Faktoren erscheinen und ihre handelspolitische Selbständigkeit nur insoweit aufgeben, als dies für das einheitliche Auftreten nach außen unbedingt notwendig ist. Bei einem Zollanschluß dagegen begiebt sich der anschließende Staat eines jeden Einflusses auf die Zoll- und Steuergesetzgebung und geht — allerdings unter Wahrung der Souveränität — wirtschaftlich in dem Zollgebiete des anderen Staates vollständig auf; er partizipiert nur nach einem bestimmten Schlüssel an den Zollerträgnissen des aufnehmenden Landes. Daraus geht bereits hervor, daß einen Zollanschluß nur kleinere Staaten anstreben werden, deren Territorium zu beschränkt ist, als daß es sich unter einer autonomen Zollgesetzgebung gedeihlich entwickeln könnte. In einer solchen Zollgemeinschaft befindet sich seit dem Jahre 1842 Luxemburg zu Deutschland. Das Fürstentum Liechtenstein hat mit Österreich-Ungarn den Zoll- und Steuerverein vom 5. Juni 1852 abgeschlossen, wonach, unbeschadet der landesherrlichen Rechte des souveränen Fürsten Liechtenstein, die einschlägigen Gesetze und Verordnungen bezüglich der Zölle, Staatsmonopole, Verzehrungssteuern und Stempeln auf Kalender, Zeitungen und Spielkarten auch in dem genannten Fürstentume gehandhabt werden sollen. Dieser Staatsvertrag wurde am 23. Dezember 1863 und 3. Dezember 1876 erneuert und durch Additionalkonvention vom 27. November 1888 mit der gegenseitigen Verbindlichkeit abgeändert, daß, wenn ein Jahr vor Ablauf der zwölfjährigen Vertragszeit eine Kündigung von Seite eines Kontrahenten nicht erfolgt, der Vertrag jedesmal auf 12 weitere Jahre bindend ist. Das Fürstentum von Monaco gehört zum französischen Zollgebiete auf Grund der Übereinkunft vom 9. November 1865 und des Zusatzabkommens vom 10. März 1899; das letztere erneuert auch den Schlüssel für die Teilung der Zolleinnahmen zwischen der Staatskasse Monacos und der französischen Staatskasse.

Entscheidend für die Anlage des Zolltarifes ist der Umstand, ob demselben das Princip der Zollpflicht oder das der Zollfreiheit zu Grunde gelegt wird. Wenn die Zollfreiheit die allgemeine Norm bildet, so braucht der Tarif nur die mehr oder minder große

Zahl von Ausnahmen anzuführen, in denen für bestimmte Waren ein Zoll eingehoben wird. Erscheint eine Ware aus irgend einem Grunde nicht im Zolltarife, so gilt sie als zollfrei, also insbesondere auch dann, wenn im Handelsverkehre ein ganz neuer Artikel auftaucht. Zur Zeit ist aber nur der Zolltarif Großbritanniens auf dem Principe der allgemeinen Zollfreiheit aufgebaut. Die meisten Staaten jedoch, wie Deutschland, Österreich-Ungarn, Belgien, die Schweiz, Frankreich, Rußland, Italien, Schweden, Norwegen u. s. w. nehmen in den Zolltarif sämtliche im Handelsverkehre kommenden Warenartikel in gruppenweiser systematischer Anordnung auf und geben bei jeder Gruppe oder bei jedem Artikel an, ob er zollfrei oder zollpflichtig ist und wie hoch sich in letzterem Falle der Zollbetrag beläuft. In diesen Staaten muß die Zollpflicht als allgemeine Norm gelten, doch findet sie sich in einzelnen Zollgesetzen auch ausdrücklich erklärt. Die Zollbehandlung der im Tarife nicht genannten Waren kann hiebei auf zweierlei Art festgesetzt werden. Entweder ist der Zollsatz für solche Waren nach Analogie mit anderen Zollsätzen zu bestimmen, oder es wird für diese Artikel im Zollgesetze ein gewisser Prozentsatz vom Werte als Zoll normiert. In der Schweiz bestimmt Art. 4 des Zollgesetzes vom 10. April 1891, daß die im Einfuhrtarif nicht besonders genannten Waren durch den Bundesrat analog den aufgestellten Positionen zu klassieren sind. Das Zollgesetz der Vereinigten Staaten von Amerika vom 24. Juli 1897 dagegen besagt in Abschnitt 6: „Bei der Einfuhr soll von allen in diesem Gesetze nicht besonders benannten Rohstoffen oder unbearbeiteten Artikeln ein Zoll von 10 % vom Werte und von allen in diesem Gesetze nicht besonders benannten, ganz oder teilweise bearbeiteten Artikeln ein Zoll von 20 % vom Werte erhoben werden."

Der Aufbau des Zolltarifes weist in den einzelnen Staaten große Verschiedenheiten auf und bildet fast einen Wertmesser für die wirtschaftliche Kultur des betreffenden Landes. Dort, wo das finanzielle Interesse an den Zolleinnahmen vorwaltet, ist der Zoll einförmig und starr; je größer das Interesse der Gesetzgebung und Verwaltung an dem wirtschaftlichen Leben ist, desto reicher ist auch die Gliederung des Zolltarifs. Die primitivste Form ist der einheitliche Wertzoll, mit welchem alle Waren ohne Unterschied der Gattung, der Veredlung, Qualität und Provenienz belegt werden. Wir finden ihn noch in der Türkei, indem alle importierten Waren ohne Unterschied mit 8 % vom Warenwerte und alle exportierten Waren mit 1 % vom Warenwerte zu verzollen sind; zwar wurde im Handelsvertrage mit

Deutschland vom 26. August 1890 ein detaillierter Zolltarif vereinbart, derselbe ist jedoch noch nicht aktiviert worden, weil vorher die Verträge mit den anderen Staaten einer Revision unterzogen werden müssen. In Persien wird sowohl von der Einfuhr als auch von der Ausfuhr ein Wertzoll von 5 % erhoben. In Montenegro besteht für Weine und Spirituosen ein Wertzoll von 8 % und für andere Waren ein solcher von 6 %.

Eine höhere Stufe repräsentiert das Zolltarifsystem der südamerikanischen Staaten. Der Zolltarif wird zwar daselbst noch von finanziellen Gesichtspunkten beherrscht, was auch darin zum Ausdruck kommt, daß der Tarif einen integrierenden Teil des Budgets bildet und mit diesem vor Beginn eines jeden Kalenderjahres erneuert wird. Den Anforderungen der Handelspolitik wird aber durch ein Klassensystem Rechnung getragen, in welchem die Waren nach dem Grade ihrer Verarbeitung und nach der wirtschaftlichen Bedeutung für das Land in verschiedene Klassen eingeteilt sind, die einem stufenweise steigenden Wertzolle unterworfen werden. Der Zolltarif Argentiniens vom 4. Januar 1900 zerfällt zunächst in zwei Abteilungen, die der specifischen Zölle, welche auf Nahrungsmittel und Getränke angewendet werden, und die der Wertzölle, welche in folgende Klassen eingeteilt sind: 25 % zahlen alle im Tarif nicht speciell aufgeführten oder zollfreien Waren, 50 % Waffen, Schuhe, Kleider u. s. w., 45 % Strümpfe aller Art, 40 % Spitzen, Posamentierwaren, Seidenwaren u. s. w., 35 % Wollwaren u. s. w., 20 % Baumwollwaren, Stahl u. s. w., 15 % Holz, ungehobelt u. dergl., 10 % Zinn, Blei, Seide, Malz u. s. w., 5 % Baumwolle, Kautschuk, Eisen in Blöcken, Papier, Maschinen u. s. w. Ähnlich aufgebaut ist auch der Zolltarif in Paraguay nach dem Gesetze vom 21. April 1899; er kennt neun Klassen von Wertzöllen, welche von 2—80 % (für Alkohol) steigen. Der Zolltarif von Venezuela vom 21. Mai 1897 teilt sämtliche ausländischen Waren, welche zur Einfuhr gelangen, ebenfalls in neun Klassen. Die erste Klasse enthält die zollfreien Artikel, die zweite solche, welche 10 Centimes, die dritte solche, welche 25 Centimes per Kilogramm Zoll zahlen u. s. w. Der Zolltarif von Chile vom 30. Dezember 1897 erhebt 25 % von allen im Tarif nicht genannten Waren, ferner 60, 35, 15 und 5 % von ganz bestimmten Artikeln und enthält außerdem eine Klasse für specifische Zölle. Der Zolltarif von Peru kennt ebenfalls verschiedene Klassen von Wertzöllen, legt denselben jedoch feststehende Marktwerte für die einzelnen Waren zu Grunde. In Ecuador wurden durch das Zollgesetz vom 3./24. Juni

1897 (abgeändert mit 1. November 1899) 15 Klassen eingeführt; die erste Klasse enthält die verbotenen, die zweite die zollfreien Waren, in der dritten Klasse entrichten die Waren 1 Centavo für das Kilogramm brutto, in der vierten 2 Centavos, in der fünften 3 Centavos, in der sechsten 5 Centavos u. s. w.

Einen den südamerikanischen Tarifen analogen Aufbau zeigt auch der Zolltarif Koreas, wie er sich durch den ersten Handelsvertrag mit Japan vom Jahre 1876 und die folgenden Verträge herausgebildet hat. Der koreanische Tarif zerfällt in sechs Klassen; die erste gilt für zollfreie Waren, die zweite bis fünfte stipuliert Wertzölle von 5, $7^1/_2$, 10 und 20 % und die sechste umfaßt verbotene Einfuhrwaren. Der Ausfuhrzolltarif besteht nur aus zwei Klassen: die erste ist zollfrei und die zweite unterliegt einem Wertzoll von 5 %.

Die höchste Vollendung und Durchbildung erhalten die Zolltarife dann, wenn in denselben jede im Außenhandel vorkommende Ware den Zollsatz erhält, welcher mit Rücksicht auf die inneren wirtschaftlichen Verhältnisse des Landes und die Konkurrenz des Auslandes in diesem Artikel angemessen erscheint. Selbstverständlich bedarf ein solcher Tarif einer sehr sorgfältigen Durcharbeitung und stellt sich daher als eine mehr oder minder lange Tabelle dar. Verschiedenheiten ergeben sich auch hier in den Warenbezeichnungen, in der Zahl der Artikel und Zollpositionen, sowie in der Gruppierung der verschiedenen Waren. Für einfachere Tarife genügt wohl die alphabetische Anordnung. Der einfachste der modernen Zolltarife ist der englische. Noch im Jahre 1789 bestand er aus 1250 Positionen, die jedoch im Jahre 1845 auf 590 und im Jahre 1862 auf 44 herabgemindert wurden. Heute enthält er nur noch 34 Positionen (Finanzzölle auf Tabak, Spirituosen, Weine, Thee u. s. w.). Ihm zunächst kommt der belgische Tarif mit 70 Positionen. Die alphabetische Anordnung findet sich aber auch in einigen umfangreicheren Zolltarifen, wie in dem Rußlands vom 1./13. Juni 1893, Norwegens vom 1. April 1900, Schwedens vom 24. Oktober 1898, der Niederlande vom 6. April 1877 u. s. w. Der gegenwärtige deutsche Zolltarif vom 15. Juli 1879 hält sich ebenfalls noch an die alphabetische Anordnung der Warengruppen.

In den neueren Zolltarifen kommt dagegen die systematische Anordnung nach Produktionsgruppen in Aufnahme, in denen die Rohstoffe und die verschiedenen Stadien ihrer Verarbeitung zusammengefaßt werden. Es erscheint beispielsweise in einer Klasse die rohe Baumwolle mit den Baumwollgarnen und den Baumwollwaren bis

zu den feinsten Spitzen, eine andere zählt sämtliche Produkte der chemischen Industrie auf u. s. w. So beschaffen ist der Zolltarif in Österreich-Ungarn vom 25. Mai 1882, der aus 50 derartigen Klassen mit 356 Positionen besteht, der Zolltarif Italiens vom 14. Juli 1887, der 15 Klassen mit 370 Positionen kennt, der Zolltarif der Schweiz vom 10. April 1891 mit 17 Klassen und 714 Positionen, der Zolltarif Rumäniens mit 25 Klassen und 545 Positionen, der Zolltarif Serbiens vom 22./10. Juli 1893 mit 18 Klassen und 409 Positionen u. s. w. Eine noch viel strengere Systematik versucht der französische Zolltarif vom 11. Januar 1892, der sich folgendermaßen aufbaut:

I. Animalische Stoffe:

Lebende Tiere.
Tierische Produkte und Abfälle.
Produkte des Fischfanges.
Rohe tierische Stoffe zu Arznei- und Parfümeriezwecken.
Harte Schnitzstoffe.

II. Vegetabilische Stoffe:

Mehlhaltige Nahrungsmittel.
Früchte und Sämereien.
Kolonialwaren.
Vegetabilische Öle und Pflanzensäfte.
Medicinalstoffe.
Holz.
Fasern, Stengel und Früchte zur Verarbeitung.
Farb- und Gerbstoffe.
Verschiedene Erzeugnisse und Abfälle.
Getränke.

III. Mineralische Stoffe:

Marmor, Steine, Erden und mineralische Brennmaterialien.
Metalle.

IV. Fabrikate:

Chemische Produkte.
Zubereitete Farbstoffe.
Farben.
Verschiedene Kompositionen.
Thonwaren.
Glas- und Kryſtallwaren.
Garne.
Gewebe.
Papier.
Häute und Pelzwerk, bearbeitet.
Metallwaren.
Waffen, Schießpulver und Munition.
Möbel.
Holzwaren.
Musikalische Instrumente.
Sparterie- und Korbwaren.
Waren aus verschiedenen Materialien.

Bei jenen Zolltarifen, welche einen größeren Umfang aufweisen und systematisch nach Warengruppen geordnet sind, ergiebt sich die Notwendigkeit eines Verzeichnisses, welches die verschiedenartigen Waren nach ihren im Handel üblichen Bezeichnungen alphabetisch aufführt und bei jedem Artikel auf die Tarifnummer hinweist, unter welche derselbe im Zolltarife zu subsumieren ist. Die Herstellung

eines solchen Verzeichnisses erfolgt in der Regel amtlich. Das amtliche Warenverzeichnis ist aber eben deshalb nicht ein bloßes Hilfsmittel für das Zurechtfinden im Zolltarife, sondern es ist zugleich eine authentische Interpretation des Tarifes, für welche bei der Unbestimmtheit vieler Warenbezeichnungen ein ziemlich weiter Spielraum gelassen ist. Während aber der Zolltarif selbst durch einen Akt der Gesetzgebung zu stande kommt, wird das amtliche Warenverzeichnis gewöhnlich auf dem Verordnungswege erlassen. Es ist nicht unmöglich und soll auch öfters vorkommen, daß ein Zolltarif auf diese Weise später im Verordnungswege manche Korrektur und Ergänzung erfährt, zumal das Warenverzeichnis jeden Moment abgeändert werden kann. Damit erklärt sich auch der große Wert, welcher seitens der Interessentenkreise auf das amtliche Warenverzeichnis gelegt wird.

Die Erfahrung hat gezeigt, daß die bloße Einbringung von Gesetzesvorschlägen, welche auf eine Zollerhöhung irgend eines Artikels abzielen, die Marktverhältnisse in außerordentlich scharfer Weise beeinflußt. Die Zeit, welche mit der parlamentarischen Behandlung derartiger Gesetzentwürfe vergeht, wird von der Spekulation dazu benutzt, zu dem noch geltenden alten Zollsatze große Warenmengen einzuführen und Vorräte über den gewöhnlichen Bedarf hin anzuhäufen, um die später eintretende Zollgebühr zu ersparen. Dadurch wird nicht bloß das Ärar an den Zolleinnahmen geschädigt, weil nach dem Inkrafttreten der Zollerhöhung die Einfuhr bis zur Erschöpfung der im Inlande vorhandenen Vorräte stockt, sondern es vollzieht sich auch auf dem inländischen Markte durch die Unregelmäßigkeit der Zufuhren eine ungesunde und heftigen Schwankungen ausgesetzte Preisbildung. Jedenfalls wird der Effekt, welcher mit der Zollerhöhung beabsichtigt wurde, sei es nun eine Mehreinnahme des Staates oder ein höherer Schutz für die Produktion, auf längere Zeit hinausgeschoben. Um dieser wilden Spekulation einen Damm zu setzen und die Wirkung der zollpolitischen Maßnahmen zu sichern, werden sogenannte Sperrdekrete oder Sperrgesetze erlassen, durch welche die auf eine Zollerhöhung abzielenden Gesetzentwürfe sofort nach ihrer Einbringung provisorisch in Kraft gesetzt werden. Den gesetzgebenden Körperschaften bleibt trotzdem die endgiltige Beschlußfassung vorbehalten, eventuell müssen, falls der Entwurf die Zustimmung der gesetzgebenden Körperschaften nicht oder nicht im ganzen Umfange findet, die provisorisch eingehobenen Mehrgebühren zurückerstattet werden. Doch haben diese Sperrgesetze und Sperr-

dekrete auch ihre große Schattenseite. Da eine Zollerhöhung jeden Tag mit Plötzlichkeit eintreten kann, entsteht eine den Handelsverkehr lähmende Unsicherheit, die dadurch nur vermehrt wird, daß man die voraussichtliche Entscheidung der Legislative nicht kennt. Würde der Entwurf nicht durchdringen, dann würde eine Preisveränderung platzgreifen zum Schaden derer, die an die Zollerhöhung geglaubt haben. In Wirklichkeit werden sich aber die gesetzgebenden Körperschaften scheuen, die Regierung bezüglich einer bereits in Kraft getretenen Maßnahme zu desavouieren und eine Restituierung der vereinnahmten Zölle zu verlangen. Damit begiebt sich die Legislative eines außerordentlich wichtigen Vorrechtes, denn das Schwergewicht der Zollpolitik wird nun auf der Verordnungsgewalt der Regierung ruhen.

Die französische Regierung versuchte bereits im Jahre 1894 ein Sperrgesetz (Loi du cadenas) durchzubringen, durch welches sie ermächtigt werden sollte, infolge der im Ministerrate gefaßten Beschlüsse die von ihr eingereichten, auf Zollerhöhungen abzielenden Gesetzentwürfe sofort nach deren Einbringung provisorisch im Verordnungswege in Vollzug zu setzen. Eine so allgemeine Vollmacht wollte jedoch die französische Kammer der Regierung nicht erteilen und nahm deshalb das Gesetz am 10. Dezember 1897 in folgender Fassung an: § 1. Jeder von der Regierung vorgelegte Gesetzesvorschlag, welcher eine Erhöhung der Zölle auf Cerealien oder deren Produkte, auf Weine, Tiere oder frisches Fleisch enthält, wird von einem Dekret begleitet, dessen specielle Bestimmung es ist, die unmittelbare Ausführung der Erhöhung anzuordnen. Die Regierung wird die nötigen Maßnahmen treffen, damit dieses Dekret in dem der Vorlage des Gesetzentwurfes folgenden Tage im Amtsblatt veröffentlicht und bei den Zollämtern affichiert wird. Unmittelbar nach der Veröffentlichung und Affichierung sind die neuen Zölle in provisorischer Form anzuwenden. § 2. Die in § 1 angeführten Waren erhalten stets die Begünstigung des alten Tarifes, sobald nachgewiesen wird, daß dieselben von dem Tage der Gesetzvorlage direkt nach einem französischen Hafen verschifft oder in Europa mit der Bestimmung nach Frankreich verladen wurden. § 3. Die Zollerhöhung, welche provisorisch eingehoben wird, ist dem Staatsschatze nur nach der Votierung des Gesetzes zu überweisen. Wenn die Gesetzesvorlage von der Regierung zurückgezogen oder von der Kammer verworfen oder nur teilweise angenommen wird, ist die Differenz zwischen den eingehobenen und den nachträglich genehmigten Zöllen den deklarierenden Parteien zu ersetzen.

Ein analoges Gesetz ist am 9. März 1900 auch in Spanien erlassen worden. Die Regierung wird dadurch ermächtigt, jede künftige Zollerhöhung unmittelbar am Tage ihrer Einbringung im Parlamente mit bedingter Wirksamkeit in Kraft treten zu lassen. Die betreffenden Zollzahlungen werden bis zur Promulgierung des Zollerhöhungsgesetzes bloß als Depot betrachtet und erst vom letztgenannten Termine an in der vom Parlamente zugebilligten Höhe definitiv liquidiert. Die auf Grund des Sperrgesetzes von der Zollverwaltung empfangenen Summen sind von ihr zurückzuzahlen, falls die Zollerhöhung nicht binnen sechs Monaten vom Tage der Einbringung des betreffenden Gesetzes im Parlamente die Sanktion erhält, oder wenn das Parlament innerhalb dieser Frist aufgelöst wird. Das Sperrgesetz bezieht sich nicht auf Waren in Schiffen, die sich zur Zeit der Einbringung der Zollerhöhungsvorlage mit einem spanischen Hafen als Reiseziel auf hoher See befanden, desgleichen nicht auf Waren, die vor dem erwähnten Tage mit direktem Ladescheine nach Spanien gesendet wurden, endlich auch nicht auf Waren, die in einem Lagerhause innerhalb der drei dem erwähnten Tage nachfolgenden Tage die Zollabfertigung erhielten.

Griechenland hat eine diesbezügliche allgemeine Bestimmung in das Zollgesetz vom 11. Januar 1893 (30. Dezember 1892) aufgenommen. Nach Artikel 28 treten Abänderungen der einzelnen Zollsätze an dem Tage in Kraft, an welchem die betreffende Zollnovelle der Legislative vorgelegt wird, vorausgesetzt, daß die Novelle selbst eine diesbezügliche Vorschrift enthält. Die höhere Zollgebühr wird provisorisch sofort eingehoben, jedoch ganz oder teilweise restituiert, wenn die Novelle durch die Legislative Abänderungen erfährt. Italien hat wiederholt Zollerhöhungen durch Sperrdekrete vorgenommen; die Änderung erfolgt durch eine Verordnung, welche dem Parlamente behufs Umwandelung in ein Gesetz vorgelegt wird. So z. B. wurde die Erhöhung der Getreidezölle durch ein Sperrdekret vom 21. Februar 1894 durchgeführt, das dann durch Gesetz vom 22. Juli 1894 bestätigt wurde. In ähnlicher Weise hat England am 14. April 1899 die höheren Weinzölle und am 19. April 1901 die Zölle auf Zucker und Kohle mit vorläufiger Giltigkeit sofort in Wirksamkeit gesetzt gegen nachträgliche Genehmigung des Parlamentes.

Die Länder, welche an einer entwerteten Valuta leiden, treffen zuweilen die Verfügung, daß die Zahlung der Zölle in Gold zu erfolgen habe. Eine solche Maßregel ist natürlich gleichbedeutend

mit einer allgemeinen Erhöhung sämtlicher Zölle um jenen Prozentsatz, um welchen das internationale Gold höher notiert als das entwertete inländische Geld. Wirtschaftliche Gründe können hierbei insofern mitwirken, als dadurch der Zollschutz auf unauffällige und verhältnismäßig leichte Art zu einer Zeit vermehrt wird, da infolge der Geldentwertung die Warenpreise im Inlande eine Tendenz zur Steigerung entwickeln. In der Regel werden jedoch hierbei finanzielle Erwägungen ausschlaggebend sein, da dem Fiskus durch die Zolleinnahmen ansehnliche Goldbezüge gesichert werden, durch welche die bei der ungünstigen Gestaltung der Wechselkurse doppelt schwierige Schaffung der nötigen Fonds zur Verzinsung der auswärtigen Schuld bewerkstelligt werden kann. Gewöhnlich schreiten Staaten zu dieser Maßnahme, welche noch auf ausländisches Kapital angewiesen sind. So dekretierte Rußland mit 10. November 1876, daß die Zölle vom 1. Juli 1877 ab in Gold einzuheben sind, wodurch sich eine Zollerhöhung von ca. 33 % ergab. Österreich-Ungarn ging bei Gelegenheit des autonomen Zolltarifes vom 27. Juni 1878 zur Goldzahlung über, während früher die Zölle in Silber entrichtet werden mußten; das bedeutete einen allgemeinen Aufschlag von etwa 15 %. Italien ist am 8. November 1893 zur Goldzahlung übergegangen. Brasilien, das im Zollgefälle den wichtigsten Teil seiner Staatseinnahmen sieht, hat im Jahre 1899 verfügt, daß 10 % der Zölle in Gold zu zahlen sind; für das Jahr 1900 wurde dieser Prozentsatz auf 15 und für das Jahr 1901 auf 25 erhöht.

Es entsteht die Frage, wie ein solcher Übergang zur Goldzahlung mit bestehenden Vertragsverpflichtungen vereinbart werden kann. Wenn ein Staat — wie dies Österreich-Ungarn seinerzeit that — durch den autonomen Zolltarif die Goldzahlung verlangt und erst auf Grund dieses Tarifes Verträge schließt, dann kann über die Berechtigung dieses Staates kein Zweifel sein. Anders gestaltet sich die Sachlage, wenn durch den Übergang zur Goldzahlung die in früheren Verträgen ausdrücklich festgesetzten Tarifsätze mit betroffen werden. Ein offener Vertragsbruch liegt zwar nicht vor, weil die Sätze nominell dieselben bleiben; de facto tritt aber doch eine Erhöhung der Zollsätze ein, die im Momente des Vertragsabschlusses nicht vorhergesehen und auch nicht beabsichtigt war. Eine Beschwerde seitens des anderen Vertragsteiles wird also in diesem Falle nicht ganz ungerechtfertigt sein. Als Italien das Dekret über die Goldzahlung erließ, remonstrierte auch die Schweiz auf Grund des mit Italien bestehenden Vertrages, jedoch erfolglos.

Bei der großen Mannigfaltigkeit und Unbestimmtheit der handelsüblichen Warenbezeichnungen sind bei der Tarifierung einzelner Waren Meinungsverschiedenheiten zwischen den Zollbehörden und den Parteien leicht möglich und kommen auch sehr häufig vor. Deshalb ist in den meisten Ländern ein eigenes Verfahren für Zollstreitigkeiten vorgesehen; hierbei ist in der Regel der Rechtsweg ausgeschlossen und nur ein Rekurs im Verwaltungswege gestattet. Den Oberbehörden, welchen die endgiltige Entscheidung zusteht, wird zuweilen die Möglichkeit geboten, ihre Entscheidungen auf die Ergebnisse einer Expertise durch Sachverständige oder auf das Gutachten eines fachmännischen Beirates zu stützen. Diese Zolltarifentscheidungen werden gesammelt und publiziert, damit sie für die weitere Praxis der Zollamtsorgane als Richtschnur dienen können.

In Deutschland muß die Beschwerde bei jener Zollbehörde, bei welcher die Verzollung der Ware erfolgte, angebracht werden. Der Instanzenzug geht vom Zollamt zum Hauptzollamt, zum Steuerkollegium, zum Finanzministerium und schließlich zum Bundesrat.

In Österreich-Ungarn hat binnen 30 Tagen der Rekurs an das Finanzministerium zu erfolgen, welches auf Grund des beschafften Verhandlungsmaterials im Einvernehmen mit dem Handelsministerium und in allen Fällen, in welchen nicht von der Partei offenbar Ungesetzliches begehrt wird oder bereits Präjudikate vorliegen, nach Anhörung des Zollbeirates seine Entscheidungen trifft.

In Frankreich wird vom Direktor des Zollamtes, bei welchem die Beschwerde angebracht wird, eine Expertise abgehalten. Die Entscheidung trifft das Finanzministerium, gegen dessen Spruch die Partei den Civilrechtsweg betreten kann.

In Italien hat die reklamierende Partei den Zoll sicherzustellen, worauf das Zollamt die Sendung eines Musters der verzollten Ware an das Collegio dei periti beim Finanzministerium in Rom veranlaßt, welches endgiltig entscheidet.

In der Schweiz folgt auf die Sicherstellung des Zolles die Entnahme eines Musters der verzollten Ware oder, wo dies nicht möglich ist, die zollamtliche Revision. Dem Ermessen der Behörden bleibt es anheimgestellt, ob eine Expertise abgehalten wird oder nicht. Der Rekurs geht an die Oberzolldirektion, von da an das Zolldepartement und schließlich in letzter Instanz an den Bundesrat.

In Rußland entscheidet über die Beschwerden gegen die Unterbehörden das Zolldepartement und in letzter Instanz das Finanzministerium.

In Belgien können die Zollreklamationen über die Tarifierung der Ware entweder direkt an das Finanzministerium oder an die Zolldirektion der betreffenden Provinz gerichtet werden, nach welcher die Einfuhr stattgefunden hat.

In innigem Zusammenhange mit dem Verfahren in Zollstreitigkeiten steht in manchen Ländern die Institution eines fachmännischen Beirates oder einer amtlichen Auskunftsstelle für Zollangelegenheiten. Dem Beirate obliegt es gewöhnlich, bei Entscheidungen in strittigen Tarifangelegenheiten durch Erstattung von Gutachten und Vorschlägen, durch Vornahme von fachmännischen Prüfungen u. s. w. mitzuwirken. Die Organisation dieser Körperschaften ist sehr verschiedenartig, auch der Wirkungskreis ist nicht gleich.

In Österreich besteht auf Grund einer Verordnung des Handelsministeriums vom 12. Mai 1892 ein Zollbeirat. Derselbe hat die Aufgabe, vor der Entscheidung durch die Ministerien der Finanz und des Handels über kontroverse Fälle der Bemessung der Zollgebühren seitens der Zollämter Gutachten abzugeben. Er besteht aus dem Vorsitzenden, als welcher der Handelsminister fungiert, und 52 Mitgliedern, von welchen 18 ständig sind und 34 über Vorschlag der Handels- und Gewerbekammern auf die Dauer von drei Jahren ernannt werden. Der Zollbeirat bildet aus seiner Mitte eine allgemeine Kommission und Fachabteilungen, welche das Recht haben, Experten beizuziehen. Die nach Anhörung des Zollbeirates vom Finanzministerium im Einvernehmen mit dem Handelsministerium gefällten Entscheidungen werden mit einer kurzen, die Anwendung der Entscheidung als Norm für analoge Fälle ermöglichenden Begründung veröffentlicht.

In Spanien ist durch Verordnung vom 1. Februar 1898 an Stelle des früheren Rates für Zollwesen und Zolltarife ein Ausschuß für Zölle und Zollwerte eingesetzt worden. Dessen Befugnisse sind jedoch außerordentlich weit gesteckt. Er hat nicht bloß bei Zolltarif-Entscheidungen mitzuwirken, sondern ihm obliegt auch die Aufstellung der Warenwerte für die Handelsstatistik, die Erteilung von Gutachten und Vorschlägen bei allen Änderungen des Zolltarifes und der Handelsverträge, bei Maßnahmen zur Förderung von Handel, Industrie, Landwirtschaft und Schiffahrt u. s. w. Er hat also auch in wichtigen Fragen der allgemeinen Handelspolitik mitzusprechen.

Ein eigenartiges Verfahren hat Deutschland eingeschlagen, um der unsicheren und schwankenden Praxis der Zollbehörden in den Einzelstaaten bezüglich der Auslegung und Anwendung des Zolltarifes und des amtlichen Warenverzeichnisses zu begegnen. Am 3. Februar 1898 wurde eine Bekanntmachung des Reichskanzlers betreffend Bestimmungen über die Erteilung amtlicher Auskunft in Zolltarifangelegenheiten veröffentlicht. Danach sind die Zolldirektionsbehörden beauftragt, auf Anfragen über Zolltarifierung von Waren, sowie über die dabei in Betracht kommenden Tarabestimmungen und Tarasätze amtliche Auskünfte zu erteilen. Der Anfrage müssen genaue Angaben über die Beschaffenheit und den Ursprung der Ware, desgleichen Proben in hinreichender Zahl oder Abbildungen beigegeben sein. Von Wichtigkeit ist dabei nun die Bestimmung, daß die der erteilten Auskunft zu Grunde liegende Entscheidung für die der Direktionsbehörde unterstellten Zollbehörden maßgebend ist; die Auskunft kann also zugleich eine Entscheidung enthalten und ist für die untergeordneten Zollbehörden auch dann bindend, wenn sie irrig ist. Wird der Irrtum von der Direktionsbehörde später erkannt und die Entscheidung richtig gestellt, so bleibt die frühere Auskunft doch noch 3 Monate lang für solche Waren in Anwendung, welche nachgewiesenermaßen auf Grund früherer, in gutem Glauben abgeschlossener Verträge bezogen werden. Von jeder Änderung der Entscheidung ist dem Fragesteller innerhalb eines Jahres von der Erteilung der Auskunft ab von amtswegen, später nur auf Anfrage Mitteilung zu machen. Eine Beschwerde gegen die Auskunft ist nicht zulässig, sondern erst gegen die auf Grund dieser Auskunft erfolgte Warenabfertigung. Eine solche Institution kommt den Bedürfnissen des Handelsverkehrs außerordentlich entgegen und würde zweifellos noch besser funktionieren, wenn sie sich des sachverständigen Beirates der Interessenten versichern würde.

Litteratur: Josef Grunzel, Handbuch der internationalen Handelspolitik. Wien 1898. — Zollkompaß VI. Jahrg. Herausgegeben vom k. k. öst. Handelsmuseum. Wien 1900/1 — Die Handelspolitik der wichtigeren Kulturstaaten in den letzten Jahrzehnten. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Leipzig 1892/3. — Beiträge zur neuesten Handelspolitik Deutschlands. Schriften des Vereins für Socialpolitik. Leipzig 1900/1. — Schriften der Centralstelle für Vorbereitung von Handelsverträgen. Heft 1—14. Berlin 1898—1901. — Amé, Étude sur les tarifs de douane et sur les traités de commerce. Paris 1876.

2. Die Zolltarif-Syſteme.

Die in der heutigen Handelspolitik üblichen Zolltarifſyſteme laſſen ſich bezüglich ihrer Anwendung und äußeren Struktur in drei Gruppen einteilen; man unterſcheidet:

1. den Einheitstarif,
2. den General- und Konventionaltarif,
3. den Maximal- und Minimaltarif.

Von einem Einheitstarife ſprechen wir dann, wenn die betreffenden Zollſätze allen Ländern gegenüber gleichmäßig in Anwendung kommen und keinem Staate eine Begünſtigung darin zugeſtanden wird. Da ein ſolcher Tarif lediglich auf dem Wege der internen Geſetzgebung zu ſtande kommt, ſo nennt man ihn auch den autonomen Tarif. Er nimmt ſeinem Charakter nach nur Rückſicht auf die Bedürfniſſe des eigenen Landes und trägt den auswärtigen Handelsbeziehungen nur inſoweit Rechnung, als ſie ſich mit dieſen Bedürfniſſen vereinbaren laſſen. Der Einheitstarif wird daher häufig einen ſtark ſchutzzöllneriſchen Charakter tragen, doch iſt dies keineswegs weſentlich. Wenn ein Land auf Grund ſeiner eigenen Entwicklung die Konkurrenz des Auslandes nicht zu fürchten braucht, ſo wird es auch ohne Schaden einen freihändleriſchen Einheitstarif erſtellen können.

Einen freihändleriſchen Einheitstarif kennt Großbritannien, denn der engliſche Zolltarif enthält hauptſächlich Finanzzölle, welche ſich für irgend welche vertragsmäßigen Abänderungen überhaupt nicht eignen. Großbritannien iſt aber auch das einzige Land, wo ſich der Einheitstarif in der urſprünglichen Form halten konnte.

Beim Beſtande von vielen und gewöhnlich nicht mäßigen Schutzzöllen iſt die Aufrechthaltung des Einheitstarifes außerordentlich ſchwer. Die fremden Staaten ſchließen unter einander Handelsverträge und gewähren ſich gegenſeitig Zollbegünſtigungen, während der an den Einheitstarif gebundene Staat keine Tarifverträge ſchließen und nicht einmal zum Mitgenuß der den Konkurrenten gewährten Begünſtigungen gelangen kann. Einige Staaten haben einen Ausweg dahin gefunden, daß ſie zwar einzelne Tarifverträge ſchließen, darin auch Zollermäßigungen gewähren, dieſe Ermäßigungen jedoch durch Geſetz in den Einheitstarif aufnehmen und nun ebenfalls allen Ländern gegenüber in Anwendung bringen. Dadurch wird das Princip des Einheitstarifes zwar gewahrt, doch hat dieſer Vorgang ſeine großen Nachteile. Alle Zollbegünſtigungen verlieren umſomehr

an Wert, je größer der Kreis der Länder ist, denen sie zu gute kommen. Dazu kommt aber noch, daß diese Begünstigungen hierbei auch Staaten zufallen, die nicht einmal einen Handelsvertrag geschlossen haben, geschweige denn Konzessionen dafür gewährt haben.

Belgien befolgt seit dem Jahre 1865 das Princip, die Sätze des autonomen Tarifes und die späteren Abänderungen durch Verträge in einen einheitlichen Tarif zusammenzufassen. Die Nachteile haben sich dort weniger bemerkbar gemacht, weil Belgien über mäßige Schutzzölle nicht hinausgegangen ist und im Interesse seines ausgedehnten Zwischenhandels mit fast allen wichtigeren Handelsgebieten Verträge geschlossen hat. Schweden hat am System des autonomen Einheitstarifes auch in dem neuen Tarife vom 4. Juni 1897 festgehalten, dagegen hat Norwegen in den am 1. Juli 1894 in Kraft getretenen einheitlichen Tarif die an Spanien und die Schweiz gewährten Ermäßigungen aufnehmen müssen und ist schließlich durch den am 1. April 1900 in Kraft getretenen Tarif zum System des Maximal- und Minimaltarifs übergegangen. Einen Einheitstarif besitzt ferner Rumänien auf Grund des Gesetzes vom 19./31. Dezember 1893, doch wurden die später an Deutschland gewährten Begünstigungen in den allgemeinen Tarif überstellt. Dagegen hat Portugal den einheitlichen Tarif vom 10. Mai 1892 durch keinerlei Verträge abgeändert; dafür werden aber die portugiesischen Waren in den meisten europäischen Staaten nach dem hohen Generaltarife behandelt. Ebenso ist der Zolltarif Dänemarks vom 4. Juli 1863 ein Einheitstarif.

Während der Einheitstarif ohne Ausnahme auf die Waren aller Länder Anwendung findet, kennt das System des General- und Konventionaltarifs bereits eine verschiedenartige Behandlung der einzelnen Provenienzen und Destinationen. Schon der Umstand, daß sich die Staaten, welche einen Einheitstarif besitzen, gezwungen sehen, im Verlaufe späterer Verträge diesen Tarif zu ändern, beweist, daß es sehr schwer ist, mit einer bloß autonomen Zollpolitik Stand zu halten, denn diese setzt die Möglichkeit einer wirtschaftlichen Isolierung voraus, die bei der heutigen Ausdehnung des Welthandels und der Mannigfaltigkeit der menschlichen Bedürfnisse selbst in wenig kultivierten Ländern nicht mehr denkbar ist. Wenn aber die auswärtigen Handelsbeziehungen aufrecht erhalten werden sollen, so müssen sie geregelt werden, und da der Einfluß des Staates an der Grenze seines Territoriums aufhört, so bleibt nichts übrig, als mit den anderen Staaten, mit welchen sich der Handelsverkehr abspielt,

sich über die Regelung dieses Handelsverkehres zu verständigen. Vielleicht ist der fremde Staat bereit, eine Begünstigung oder Ermäßigung seines Tarifes zuzugestehen, wenn er seinerseits eine gleichartige Konzession erhält. Darüber wird im Falle des Einverständnisses ein Vertrag geschlossen, dem noch ähnliche Vereinbarungen mit anderen Staaten folgen können. Durch die Begünstigungen dieser Verträge erscheint der ursprüngliche autonome Zolltarif durchbrochen. Ersetzt der betreffende Staat die alten autonomen Sätze durch die vereinbarten Ermäßigungen, so bleibt der Einheitstarif erhalten. Er hat jedoch gewöhnlich nicht das Interesse, diese Ermäßigungen, die sich die Vertragsstaaten durch Zugeständnisse erkauft haben, sofort für die ganze Welt zu verallgemeinern, und schafft deshalb im Zolltarif zwei Kolumnen; die eine faßt die in den Verträgen gewährten Begünstigungen zusammen, welche allen die Meistbegünstigung genießenden Staaten zukommen — das ist der *Vertrags-* oder *Konventionaltarif*, und die andere Kolumne besteht aus den alten autonomen Sätzen, die nunmehr solchen Staaten gegenüber angewendet werden, denen die Behandlung auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation nicht zugestanden worden ist — das ist der *allgemeine* oder *General-Tarif*.

Die Sätze des Vertragstarifes werden naturgemäß nie höher sein als die Sätze des Generaltarifs, sondern niedriger; sie müssen es aber nicht sein. Es kann dem anderen Vertragsteile sehr daran liegen, daß irgend ein autonomer Zollsatz, dessen Ermäßigung nicht wünschenswert oder nicht erreichbar ist, doch während der Dauer des Vertrages nicht erhöht wird. Der Generaltarif kann aber jeder Zeit geändert werden, ohne daß dadurch die vertragsmäßig übernommenen Verpflichtungen verletzt werden müßten. Um nun dieses Recht bei einem bestimmten Zollsatze auszuschließen, wird derselbe *gebunden*, d. h. er wird in derselben Höhe, wie er im Generaltarif steht, in den Vertragstarif mit übernommen, womit implicite ausgesprochen wird, daß er während der Dauer des Vertrages nicht einseitig geändert werden darf. Der Konventionaltarif besteht also nicht nur aus Ermäßigungen, sondern auch aus Bindungen der Zollsätze.

In der handelspolitischen Praxis der meisten europäischen Staaten wird der Generaltarif in der offenkundigen Absicht aufgestellt, denselben als die Unterlage für die einzuleitenden neuen Vertragsverhandlungen mit den anderen Staaten zu benutzen. Durch die Handelsverträge, und zwar nicht bloß durch solche, welche Tarifvereinbarungen enthalten, sondern auch durch jene, welche im wesentlichen auf

der Meistbegünstigung aufgebaut sind, erweitert sich der Konventionaltarif seinem Umfange, noch mehr aber seinem Geltungsgebiete nach, sodaß schließlich die Anwendung des Generaltarifes zur Ausnahme wird. Der letztere besitzt dann nur die Bedeutung einer vorbereitenden Arbeit für den Vertragstarif, der das eigentliche Ziel bildet. Deshalb werden dann auch in den allgemeinen Tarif mehrfach hohe Zölle zu dem ausschließlichen Zwecke eingestellt, damit sie in den späteren Vertragsverhandlungen geeignete Kompensationsobjekte abgeben können. Es wäre jedoch ein Fehler, sich von diesem Bestreben allzu stark leiten zu lassen, denn unvorgesehene Ereignisse können die Verhandlungen zum Scheitern bringen, und dann würde plötzlich der Generaltarif Fleisch und Blut bekommen. Die Rücksicht auf den voraussichtlichen Gang der Handelspolitik in anderen Staaten wird aus dem Generaltarif nie ganz zu bannen sein; die Bedürfnisse des eigenen Landes müssen jedoch beim Aufbau dieses Tarifes in erster Linie den Ausschlag geben.

Auf dem in Rede stehenden System beruht auch der Zolltarif des deutschen Reiches. Der allgemeine Tarif wurde durch das Zollgesetz vom 15. Juli 1879 und mehrere spätere Abänderungen festgesetzt. Der Konventionaltarif resultiert aus den Tarifvereinbarungen, die sich in den Handelsverträgen mit Österreich-Ungarn, Italien, Belgien, der Schweiz, Rußland, Rumänien, Griechenland und Serbien vorfinden. Auf Grund der teils durch Handelsverträge, teils durch Bundesratsbeschlüsse erteilten Meistbegünstigung genießen den Konventionaltarif alle europäischen Staaten mit Ausnahme von Portugal, ferner die Vereinigten Staaten und einige Republiken von Amerika, von den asiatischen Staaten nur Japan, Korea und Persien, von den afrikanischen Ägypten, Marokko, Tunis, der Oranje-Freistaat, die südafrikanische Republik, Liberia und Zanzibar; die Geltung des allgemeinen Tarifes ist also eine sehr beschränkte.

In Österreich-Ungarn basiert der gegenwärtige Generaltarif auf den Gesetzen vom 25. Mai 1882 und vom 21. Mai 1887. Der durch mehrere Handelsverträge erstellte Konventionaltarif hat jedoch so allgemeine Geltung erlangt, daß von demselben nur Portugal und einige weniger bedeutende außereuropäische Staaten ausgenommen sind.

In der Schweiz besteht ein Generaltarif auf Grund des durch Volksabstimmung zu stande gekommenen Gesetzes vom 10. April 1891; daneben gilt ein Konventionaltarif. Das schweizerische Zolldepartement giebt zeitweise einen sog. Gebrauchstarif heraus, welcher

beide Tarifgattungen in einer Tabelle vereinigt und außerdem Zusätze für handelsstatistische Zwecke, später erflossene Tarifentscheidungen, Erläuterungen in den Handelsverträgen u. s. w. anführt.

Der Generaltarif Italiens beruht auf dem Gesetze vom 14. Juli 1887 und zahlreichen seither erschienenen Zollnovellen. Der Vertragstarif ergiebt sich aus den Vereinbarungen der Handelsverträge mit Deutschland, Österreich-Ungarn, der Schweiz und Frankreich und gilt für die meisten europäischen (mit Ausnahme von Portugal) und außereuropäischen Staaten.

Von dem vorgenannten System unterscheidet sich der Maximal- und Minimaltarif zunächst äußerlich dadurch, daß er nicht bloß für einige Warenpositionen, sondern durchwegs zwei Tarifansätze enthält; er wird deshalb häufig auch als Doppeltarif bezeichnet. Der Anwendung nach entspricht dem Generaltarif der Maximaltarif und dem Konventionaltarif der Minimaltarif, indem letzterer auch nur den Provenienzen jener Länder zugestanden wird, welche ihrerseits die Behandlung auf dem Fuße der Meistbegünstigung gewährleisten. Der wesentliche Unterschied liegt aber in der Entstehung, denn der Minimaltarif wird nicht wie der Vertragstarif zweiseitig durch Vertragsverhandlungen mit anderen Staaten, sondern gleichzeitig mit dem Maximaltarif auf dem Wege der autonomen Gesetzgebung aufgestellt. Die Legislative des betreffenden Staates legt also für jeden Artikel gleich zwei Zollsätze fest. Der Maximalsatz giebt jene Grenze an, bis zu welcher die Belastung jener Bevölkerungskreise gehen kann, die auf die Verarbeitung oder den direkten Konsum der betreffenden Ware angewiesen sind, der Minimalsatz dagegen zieht jene Grenze, bis zu welcher die Regierung fremden Staaten zuliebe den Zoll herabsetzen kann, ohne die berechtigten Interessen der Landwirtschaft, der Industrie, der Finanzeinnahmen u. s. w. zu gefährden. Für etwaige Vertragsverhandlungen mit anderen Staaten wird also ein genau umschränkter Spielraum freigelassen, und daraus erklären sich alle Vorteile und Nachteile des Systems.

Der wichtigste Vorteil scheint hierbei den heimischen Produktionszweigen zu erwachsen, denn sie wissen von vornherein, wie weit ihre Regierung bei etwaigen späteren Vertragsverhandlungen in der Ermäßigung oder Bindung der Zollsätze gehen darf. Während sie beim Bestande des General- und Konventionaltarifsystems jeden Moment gewärtig sein müssen, daß sie durch den Abschluß eines neuen Handelsvertrages einschneidende Änderungen in den Schutzzöllen erfahren und eine vollständige Verschiebung in den Konkurrenzverhält-

nissen auf dem Weltmarkte erleiden, ist ihnen hier für die Dauer des Zollgesetzes eine höchst wertvolle Sicherheit und Stabilität garantiert. Da die Minimalsätze jedenfalls nicht ohne maßgebenden Einfluß der Produzentenkreise zustande kommen, diesem aber jenes Gegengewicht fehlt, welches bei der Erstellung von Vertragssätzen das Interesse des Gegenkontrahenten hervorbringt, so wird der Minimaltarif in der Regel so hoch sein, daß der durch ihn gebotene Schutz ein reichlicher sein wird. Auch für die legislative Behandlung der Handelsverträge bietet der Minimaltarif erhebliche Vorteile. Ein fertiger Tarifvertrag stellt die gesetzgebenden Körperschaften sehr häufig vor eine peinliche Alternative. Entweder sie müssen die getroffenen Vereinbarungen unverändert auch dann annehmen, wenn aus ihnen einzelnen Produktionszweigen ein nachhaltiger Schade erwächst, oder sie müssen den Vertrag in seiner Gesamtheit verwerfen, was nach der Lage der Dinge eine politische Krise im Innern und gleichzeitig auch eine bedenkliche Trübung der handelspolitischen Beziehungen zum Auslande nach sich ziehen wird. Die Folge der Ablehnung eines Vertrages durch das Parlament ist gewöhnlich ein Zollkrieg mit dem betreffenden Lande. Bei der Existenz eines Minimaltarifes kann — vorausgesetzt, daß an diesem Principe unbedingt festgehalten wird — eine so unangenehme Überraschung der gesetzgebenden Körperschaften nicht eintreten. Schließlich werden auch die Regierung oder deren Unterhändler eines großen Teiles ihrer Verantwortung befreit. Während sie sonst manchmal vor die schwierige Wahl gestellt sind, entweder durch weites Entgegenkommen auf Kosten der Produktionsinteressen des eigenen Landes das Zustandekommen des Vertrages zu ermöglichen oder durch entschiedenen Widerstand den Abbruch der Verhandlungen zu riskieren, erhalten sie hier eine gebundene Marschroute, auf die sie sich unter allen Umständen berufen können.

Diesen Vorzügen stehen jedoch erhebliche Nachteile gegenüber. Handelsverträge, welche lediglich die Meistbegünstigung ohne specielle Tarifvereinbarungen enthalten, stellen heute das Minimum dessen dar, was die Regelung der Handelsbeziehungen mit anderen Staaten verlangt. Das Bestreben jeder Regierung wird dahin gehen, wenigstens von jenen großen Nachbarländern, nach denen sich das Gros des auswärtigen Handelsverkehres richtet, irgendwelche tarifarische Konzessionen zu erhalten. Wie sollen aber diese Konzessionen erlangt werden, wenn der äußerste Preis hierfür bereits bekannt ist und auch für einen bloßen Meistbegünstigungsvertrag gegeben wird?

Daß der Preis nie hoch sein wird, weil der Minimaltarif autonom, also einseitig festgesetzt wird, braucht nicht besonders bewiesen zu werden. Das System des Maximal- und Minimaltarifes bietet also einen sehr geringen Anreiz zum Abschluß von Verträgen, ja die Entstehung dieses Systems läßt sogar erkennen, daß es seinem Wesen nach vertragsfeindlich ist. Die Länder, welche sich zu diesem System bekannten, mußten sich entweder mit einer passiven Rolle in der internationalen Handelspolitik begnügen oder mit dem Principe des Minimaltarifes brechen. Bedeutend besser würde sich das System bewähren, wenn man in der internationalen Handelspolitik von dem Grundsatze der allgemeinen Meistbegünstigung abginge und jede Ermäßigung des Maximaltarifes von jedem einzelnen Staate durch gleichwertige Konzessionen im Vertragswege erkauft werden müßte. Damit erhält aber die Frage eine ganz andere Richtung und ihre Beantwortung hängt zunächst davon ab, ob man sich für die Befolgung der Meistbegünstigung oder der Reciprozität entscheidet. Darüber wird an anderer Stelle dieses Buches die Rede sein. Jedenfalls darf nicht verkannt werden, daß die Agitation, die von mancher Seite zu Gunsten des Doppeltarifes eingeleitet wurde, im Grunde genommen nur ein Kampf gegen die Meistbegünstigung ist. Der Vorschlag einiger Interessentengruppen, den Minimaltarif nicht im Gesetzeswege zu publizieren, sondern nur als geheime Instruktion für die Regierung festzustellen, widerspricht dem Wesen des Maximal- und Minimaltarifes und betrifft nur eine Modifikation in der Durchführung und Anwendung des General- und Konventionaltarifes.

Seinen Ursprung verdankt der Maximal- und Minimaltarif nicht, wie es gewöhnlich heißt, der französischen, sondern der spanischen Handelspolitik. In Spanien hatte nach der Restauration der Monarchie unter Alfons XII. zugleich mit der konservativen Partei auch die Schutzzollbewegung die Vorherrschaft erlangt, und ihr gemeinsames Werk war der Tarif vom 11. Juli 1877, welcher statt der bisherigen einen Kolonne zweie enthielt: die eine für die Länder mit Meistbegünstigung und die andere für die übrigen. Eine zufällige wirtschaftliche Konstellation machte das System sehr bald unhaltbar. Die Verwüstungen, welche die Reblaus in den französischen Weingegenden angerichtet hatte, eröffneten dem spanischen Wein ein außerordentlich günstiges Absatzfeld, und es mußte nun die wichtigste Aufgabe der spanischen Regierung die sein, mit Frankreich zu einem Handelsvertrage zu kommen und eine Ermäßigung des französischen Weinzolles zu erlangen. Der Vertrag wurde auch am

6. Februar 1882 abgeschlossen, aber Spanien opferte dabei nicht weniger als 91 Positionen seines Minimaltarifes. Der mit dem Gesetze vom 6. Juni 1886 erlassene Zolltarif enthielt formell auch zwei Kolonnen, die wichtigsten Sätze des Minimaltarifes waren jedoch durch die Handelsverträge gebunden und daher nicht autonom festgesetzt. Auch in den späteren Verträgen mit Deutschland, Belgien, Italien, Schweden-Norwegen und der Schweiz mußte Spanien vielfach von dem Minimaltarife abgehen. Die Zolltarifreform, welche im Jahre 1889 durch eine große Tarifkommission aus Senatoren, Deputierten und Vertretern der Regierung vorbereitet wurde und in dem Zolltarif vom 1. Januar 1892 ihren Abschluß fand, kehrte zu dem Princip von 1877 zurück; dessen strikte Durchführung wurde aber diesmal dadurch gesichert, daß die wichtigsten Handelsverträge für den 1. Februar 1892 gekündigt wurden und die spanische Regierung deutlich die Absicht kundgab, in den Handelsverträgen eine allgemeine Meistbegünstigung nicht mehr zuzulassen. Die Unvereinbarkeit des Minimal- und Maximaltarifes mit der Meistbegünstigung hatte also zu einer Unterdrückung der letzteren geführt. Die handelspolitischen Beziehungen zum Auslande haben sich aber infolgedessen so verschlechtert, daß Spanien mit Deutschland einen zeitweisen Zollkrieg zu bestehen hatte und in vielen anderen Staaten nach dem Generaltarife behandelt wurde. Erst im Gefolge der Verständigung in der Karolinenfrage wurde mit Deutschland auf Grund des Notenwechsels vom 12. Januar 1899 eine provisorische Vereinbarung erzielt; auch mit vielen anderen wichtigen Ländern (Frankreich, Italien, Großbritannien u. s. w.) ist die Regelung der Handelsbeziehungen eine provisorische auf Basis der Meistbegünstigung.

Eine weit größere Wirkung auf die Gestaltung der internationalen Handelspolitik übte die Annahme des neuen Tarifsystems durch Frankreich. Daselbst hatte es Méline bereits seit dem Jahre 1872 mehrfach empfohlen, bis es der Handelsminister Jules Roche in einem Entwurfe acceptierte, der am 20. Oktober 1890 der Deputiertenkammer vorgelegt wurde. Die Regierung präcisierte hierbei ihre Anschauung dahin, daß sie in die Handelsverträge keine Tarifvereinbarungen mehr aufnehmen, dagegen nicht von vornherein jedes Vertragselement ausschließen wolle. Die Rücksicht auf die Vertragsstaaten habe zur Aufstellung des Minimaltarifes geführt. Die Kommission der Kammer, in deren Namen Méline referierte, ging auf den Vorschlag bereitwillig ein, denn, so erklärte sie, Frankreich müsse die Herrschaft über seine Zolltarife behalten. Im Plenum

machte sich eine lebhafte Opposition geltend, die namentlich von freihändlerischer Seite ausging, doch wurde der Entwurf, nachdem Senat und Kammer einige Tarifsätze abgeändert hatten, am 11. Januar 1892 als neues Zollgesetz publiziert. Die erste Probe, welche der neue Zolltarif zu bestehen hatte, verlief nicht günstig. Am 23. Juli 1892 war mit der Schweiz ein Handelsübereinkommen getroffen worden, das jedoch nur dadurch ermöglicht wurde, daß die französische Regierung bei 55 Tarifnummern Zollreduktionen gegenüber dem Minimaltarif durchzuführen versprach. Die französische Kammer verwarf aber mit 338 gegen 193 Stimmen den Vertrag, worauf ein Zollkrieg ausbrach, der erst durch Notenwechsel vom Juni 1895 ein Ende nahm. Auf Grund dieses Abkommens wurden dann durch Gesetz vom 15. August 1895 einige Sätze des Minimaltarifes abgeändert, sodaß Frankreich an dem Principe seines Minimaltarifes nicht strenge festgehalten hat. Einem Erlasse der Generalzolldirektion vom 1. Februar 1892 zufolge wurde die Anwendung dieses Tarifes grundsätzlich an die unmittelbare Einfuhr aus jenen Staaten geknüpft, welchen die Behandlung nach dem Minimaltarife eingeräumt wurde. Es werden daher nach dem Minimaltarife nur jene Provenienzen behandelt, welche unmittelbar aus einem Lande oder über ein Land, dem der Minimalzolltarif zukommt, eingeführt werden, während jene Produkte, welche über ein unter den Maximaltarif fallendes Land eingeführt werden, die ihrem Ursprungslande etwa zustehende Begünstigung des Minimaltarifes verlieren.

Das Beispiel Frankreichs wurde, jedoch mit noch weniger Glück, von Rußland nachgeahmt, wo durch ein am 1./13. Juni 1893 sanktioniertes Gutachten des russischen Staatsrates für den europäischen Handel ein Minimal- und Maximaltarif aufgestellt wurde, welcher am 20. Juli/1. August 1893 in Kraft getreten ist. Als Minimaltarif wurde der früher mit Gesetz vom 11./23. Juni 1891 publizierte autonome Tarif samt allen späteren Abänderungen erklärt. Der Maximaltarif umfaßt aber nicht wie in Frankreich specielle Zollsätze für jeden Artikel, sondern nur prozentuelle Zuschläge zu den gleichartigen Sätzen des Minimaltarifes, und zwar wurde ein 30 prozentiger Zuschlag hauptsächlich für Fabrikate und ein 20 prozentiger hauptsächlich für Halbfabrikate festgesetzt, während Rohstoffe und viele Verbrauchsartikel überhaupt nicht auf die Liste des Maximaltarifes gestellt wurden. Zufolge Artikel 1 des Gutachtens des Staatsrates sollte der Minimaltarif „auf jene Waren angewendet werden, die sich als Produkte des Bodens und der Industrie jener

Länder darstellen, welche die russischen Erzeugnisse zu den günstigsten Einfuhr- und Transportbedingungen zulassen". Die Ermäßigung der Getreidezölle, welche Deutschland im Vertrage vom 6. Dezember 1891 an Österreich-Ungarn gewährte, zwang Rußland zur Vertragspolitik. In den folgenden Verträgen mit Deutschland und Frankreich konnte Rußland die Sätze des Minimaltarifes nicht aufrecht erhalten, so daß neben dem Doppeltarife noch ein dritter Tarif, ein Konventionaltarif, erstand. Die Staaten mit Meistbegünstigung werden nunmehr nach diesem Konventionaltarife behandelt; die übrigen Staaten werden dem Minimaltarife unterworfen, so daß dieser die Stelle eines Generaltarifes einnimmt; dem Maximaltarif ist mehr die Rolle eines Kampftarifes zugedacht.

Als eine Art Kampfmaßregel ist das Zollregime des Maximal- und Minimaltarifes auch in Brasilien eingeführt worden. Die Vereinigten Staaten von Amerika versuchten durch die Reciprozitätsklausel der Mac Kinleybill (1890) und des späteren Dingleytarifes (1897) die süd- und centralamerikanischen Staaten in eine Art handelspolitischer Abhängigkeit von der Union zu bringen. Der Tarif ließ zu diesem Zwecke mehrere Exportartikel dieser Staaten, darunter Kaffee, zollfrei, aber mit dem ausdrücklichen Vorbehalte der Einführung eines hohen Zolles für den Fall, als von dem betreffenden, diese Artikel exportierenden Lande keine Äquivalente geboten würden. Bei der außerordentlichen Bedeutung, welche Kaffee für den Export und für die Staatseinnahmen Brasiliens hat, mußte von der brasilianischen Regierung Wert darauf gelegt werden, die Zollfreiheit in den Vereinigten Staaten und auch eine Ermäßigung der hohen Kaffeezölle in den europäischen Staaten zu erlangen. Deshalb wurde mit 1. März 1900 ein Maximal- und Minimaltarif aktiviert; der erstere sollte für solche Länder berechnet sein, welche die brasilianischen Produkte, insbesondere Kaffee, hoch besteuern. Das hatte den Erfolg, daß einzelne Länder, wie Frankreich und Österreich-Ungarn, mit Brasilien wegen Herabsetzung ihres Kaffeezolles in Verhandlung traten.

Griechenland hat das durch Gesetz vom 11. Januar 1893/30. Dezember 1892 eingeführte Maximal- und Minimaltarif-System nicht aufrechterhalten können. Durch die späteren Verträge mit Belgien und Deutschland wurden Abänderungen der Minimalansätze zugestanden, so daß der jetzige Minimaltarif teils aus vertragsmäßig vereinbarten, teils aus autonom festgesetzten Zollsätzen besteht. Nach diesem Tarife werden alle jene Waren behandelt, die aus Staaten

kommen, welchen durch Vertrag oder durch kgl. Dekret, also auf autonomem Wege die Meistbegünstigung zuerkannt wurde. Für jene Waren, für welche der Minimaltarif keine Ansätze enthält, kommt aber auch hier der Maximaltarif in Anwendung.

In Norwegen hat der Durchbruch der Schutzzollbewegung in den gesetzgebenden Körperschaften ebenfalls einen Minimal- und Maximaltarif — vom 7. August 1897 — zur Folge gehabt. Während aber nach dem französischen System der Maximaltarif vorwiegend die Aufgabe hatte, dem Auslande Konzessionen abzuringen, ist dessen Rolle in Norwegen eine mehr negative. Im allgemeinen sollen nämlich die Mindestsätze der Einfuhrverzollung zu Grunde gelegt werden; nur dann, wenn ein fremdes Land norwegische Waren ungünstiger behandeln sollte als andere, kann der König die Anwendung der höheren Sätze auf die Provenienzen aus diesem Lande verfügen. Der Maximaltarif erfüllt also im wesentlichen jene Aufgabe, die in anderen Zollgesetzen dem sog. Kampfzollparagraph zufällt.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen.

3. Wertzölle und specifische Zölle.

Einen sehr bedeutenden Einfluß auf die Wirkungen handelspolitischer Maßnahmen übt auch die technische Seite des Zollwesens und zwar in erster Linie die Art und Weise, in welcher die Bemessung des Zollsatzes auf die einzelnen Artikel erfolgt. Man unterscheidet in dieser Hinsicht zwei Systeme, von denen das eine die Werte und das andere die Mengen der Zollbemessung zu Grunde legt; das einemal das System der Wertzölle und das anderemal das der specifischen oder Gewichtszölle.

Das ursprünglichere und primitivere von beiden ist das Wertzollsystem, nach welchem der zur Einhebung gelangende Zoll in Perzenten auf den Wert der zur Einfuhr, Ausfuhr oder Durchfuhr gelangenden Waren berechnet wird. Es heißt dann beispielsweise im Tarife, daß Baumwollwaren einen Zoll von 15% vom Werte (ad valorem) zu entrichten haben. Dieser Perzentsatz kann für sämtliche Waren in gleicher Höhe oder für verschiedene Warenkategorien ungleich hoch bemessen sein. In ersterem Falle wird gewöhnlich noch der Fiskus das entscheidende Wort in der Zollpolitik haben, während in letzterem Falle eine Abstufung in der Belastung eintreten wird, je nachdem es sich um einen Rohstoff, ein Halbfabrikat oder Ganzfabrikat, um einen Bedarfs- oder einen Luxusartikel handelt.

Die Durchführung des Wertzollsystems hat in der Praxis mit sehr großen Schwierigkeiten und Nachteilen zu kämpfen. Der Zollverwaltung wird zwar der Schlüssel zur Verzollung an die Hand gegeben, ihr aber bleibt die schwierige Aufgabe, in jedem einzelnen Falle erst die Bemessungsgrundlage zu finden und die nach Ort und Zeit schwankenden Preise der Ware zu ermitteln. Zunächst muß die Frage entschieden werden, welcher Preis ermittelt werden soll. Principiell richtig wäre es, den Preis in jenem Momente zu erfassen, in welchem die Ware die Grenze überschreitet. Für eine solche Feststellung fehlen aber die nötigen Behelfe. Man nimmt deshalb entweder den Marktpreis, welchen die betreffende Ware zur Zeit ihrer Einfuhr im Ausschiffungshafen oder im Einfuhrorte hat, oder es wird der faktische Verkaufspreis am Ursprungs- oder Erzeugungsorte unter Hinzurechnung der bis zum Einfuhrorte aufgelaufenen Fracht-, Versicherungs-, Speditions- und Kommissionsspesen als Grundlage genommen. Der letztere Modus ist besonders häufig in Anwendung, weil sich der faktische Verkaufspreis durch die Fakturen, deren Vorlegung zur Pflicht gemacht wird, und die später erwachsenen Spesen aus den üblichen Frachttarifen, Provisionen u. s. w. leicht berechnen lassen.

Auf jeden Fall ist aber die Zollverwaltung in hohem Grade auf die Mitwirkung der am Importe beteiligten Kaufleute angewiesen, denn von ihnen muß der als Verzollungsbasis dienende Warenwert deklariert werden. Darin liegt begreiflicherweise ein sehr großer Anreiz zu falschen Deklarationen; vielfach war es fast zur Usance geworden, daß der absendende Kaufmann zwei Fakturen ausstellte, die eine bestimmt für den Adressaten und die andere, niedrigere, für die Zollbehörde. Es mußten daher alle Staaten, in denen Wertzölle üblich sind, gewisse Kautelen und Strafbestimmungen erlassen, um solchen Hinterziehungen vorzubeugen oder sie zu ahnden. Ein derartiges Mittel besteht darin, daß dem Zollamte bei offenbar allzu niedriger Deklaration ein Vorkaufsrecht (préemption) eingeräumt wird. Das Zollamt kann die Ware zu dem vom Importeur angegebenen Preise — gewöhnlich unter Zuschlag eines kleinen Perzentsatzes — auf eigene Rechnung übernehmen und sodann öffentlich versteigern. Dieses Verfahren ist vor allem umständlich und bietet doch keine genügende Garantie, weil der bei solchen öffentlichen Versteigerungen erzielte Preis dem wahren Werte des Artikels nicht immer entsprechen wird. Anstatt dieses Vorkaufsrechtes oder neben demselben ist in einigen Staaten eine Expertise durch Sachverständige vorgesehen, welche im Falle einer Meinungsdifferenz von der Zollbehörde oder

dem Zollpflichtigen verlangt werden kann. Es ist jedoch nicht leicht, völlig unparteiische Sachverständige für jeden Artikel ausfindig zu machen, da diese dem Stande der heimischen Kaufleute oder Produzenten entnommen werden müssen, die unter allen Umständen an dem Importe direkt oder indirekt interessiert sind.

Wie nun immer das Verfahren geregelt sein mag, wird der Zollverwaltung zweifellos dadurch, daß sie in jedem einzelnen Falle erst die Basis für die Zollbemessung festzustellen hat, eine Aufgabe zugemutet, der sie nur in unvollkommenem Maße oder nur mit Hilfe eines außerordentlich großen und geschulten Beamtenkörpers gerecht werden kann. Durch die damit verbundenen umständlichen Erhebungen und Kontrolleinrichtungen wird der Apparat unverhältnismäßig verteuert, was den betreffenden Staat veranlassen wird, die Zahl der Zollstellen, an denen die zollpflichtigen Waren importiert werden dürfen, möglichst zu beschränken; darin liegt aber gleichfalls eine Erschwerung des auswärtigen Handelsverkehrs. Ferner kann nicht verschwiegen werden, daß die außerordentliche Machtvollkommenheit der Zollämter, von deren Entscheidung die Höhe des Zolles im einzelnen Falle zunächst abhängt, eine große Verlockung zu Bestechungen, Mißbräuchen und Chikanen in sich birgt. Und selbst wenn das Beamtenpersonal noch so intakt wäre und noch so unparteiisch seines Amtes walten würde, so ist es doch nicht zu verhüten, daß sich unter den Zollstellen eine abweichende Praxis herausbildet, so daß dem importierenden Kaufmann die Kenntnis der Personalverhältnisse wichtiger erscheinen wird als die des Zollgesetzes.

Die Durchführung der Wertzölle führt auch zu einer ungleichen Behandlung der verschiedenen Provenienzen, die sich zwar vom Standpunkte der Meistbegünstigung schwer anfechten läßt, aber auf dem Weltmarkte doch sehr fühlbar sein kann. Für die Verzollung ist gewöhnlich der Preis maßgebend, welchen die Waren in ihrem Ursprungslande haben. Da sich in einem Lande mit hohen Schutzzöllen die inländischen Preise für die Fabrikate höher stellen als in einem Lande ohne Zölle, so werden die Waren aus dem ersteren Lande auch einen höheren Wertzoll zu zahlen haben und gegenüber den Provenienzen aus einem dem Freihandel ergebenen Gebiet in ihrer Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigt sein. Die französischen oder deutschen Waren beispielsweise werden in den Vereinigten Staaten infolge ihrer höheren Bewertung mehr Zoll zu zahlen haben als die englischen. Besonders kraß tritt das dann hervor, wenn der exportierten Ware der Zoll für die zur Verarbeitung bezogenen Hilfsmaterialien oder

die gezahlte Steuer rückvergütet oder gar eine Exportprämie gewährt wird. Der inländische Preis wird sich um den Betrag dieser Vergütungen und Prämien höher stellen als der Exportpreis, der erstere bleibt aber maßgebend für die Verzollung in dem Absatzgebiete. Es entsteht also thatsächlich eine ungleichmäßige Behandlung.

Ein großer Vorteil kann dem Wertzollsystem allerdings nicht abgesprochen werden, und das ist die höchst gleichmäßige und gerechte Anpassung der Zollbelastung an den Wert der Ware. Die Preise der Waren sind großen Schwankungen ausgesetzt, nicht selten wird ein Artikel während der mehrjährigen Geltungsdauer eines Zolltarifs bleibend verbilligt. Wenn nun dieselbe Menge einer Ware im Preise von 100 auf 50 Mark sinkt, so wird ein Gewichtszoll von 10 Mark in derselben Zeit von 10 auf 20 Perzent steigen. Das widerstreitet aber den Tendenzen der Zollpolitik. Ein Wertzoll von 10 Perzent würde da besser entsprechen, weil der Zoll in ersterem Falle 10 und in letzterem nur 5 Mark betragen würde. Der Wertzoll trägt also den durch die jeweilige Marktlage hervorgerufenen Preisschwankungen Rechnung und bildet trotzdem in der kaufmännischen Kalkulation eine ganz bestimmte Größe. Die große Anpassungsfähigkeit des Wertzollsystems kommt auch darin zum Ausdruck, daß die bessere Qualität mehr geschützt wird als die mindere, während im Gewichte gerade umgekehrt die gröbere Ware schwerer ist und trotz großer Specialisierung des Tarifes härter getroffen wird als die feinere.

Man hat in manchen Ländern die Schwierigkeiten, welche mit einer richtigen Preisbestimmung verbunden sind, dadurch zu umgehen versucht, daß man die Marktwerte der für den Außenhandel wichtigsten Waren für eine gewisse Periode im vorhinein fixierte, so daß die Befugnis der Zollverwaltung in dieser Hinsicht wesentlich eingeschränkt erscheint. Derartige *fixe Werttarife* werden von Zeit zu Zeit erneuert. Die Schwierigkeiten der Preisbestimmung durch die Zollämter sind dadurch allerdings zum großen Teil behoben, es entfällt aber damit auch der einzige große Vorteil des Wertzollsystems, nämlich die Anpassungsfähigkeit der Zollbelastung an die wechselnden Geschäftskonjunkturen. Die fixen Werttarife sind daher häufig nur ein Notbehelf und bereiten den Übergang zu dem System der specifischen Zölle vor.

Angesichts der vielen Übelstände ist das Wertzollsystem aus den Zolltarifen der meisten Staaten verschwunden und findet höchstens noch bei Waren Anwendung, die sich wegen ihres erheblichen und innerhalb weiter Grenzen schwankenden Wertes sehr schwer nach

Mengeneinheiten einschalten lassen, wie z. B. Kunstgegenstände, Fahrzeuge, Apparate u. s. w. Der Deutsche Zollverein beseitigte die Wertzölle zum größten Teile in den Sechziger-Jahren; das jetzige deutsche Zollgesetz kennt nur einen Wertzoll für Eisenbahnfahrzeuge. Die Wiedereinführung von Wertzöllen ist zwar in neuester Zeit im deutschen Reichstag für gewisse Artikel in Vorschlag gebracht worden, jedoch mit wenig Aussicht auf Erfolg. England verpflichtete früher den Importeur zur eidlichen Deklaration; später wurden die Preise amtlich ermittelt, bis im Jahre 1860 das Wertzollsystem überhaupt aufgehoben wurde. In Italien erfolgte die Umwandlung der ad valorem-Zölle in specifische Zölle durch den Zolltarif vom 30. Mai 1878, in Belgien zum großen Teile im Handelsvertrage mit Frankreich vom 1. Mai 1861. Keine Wertzölle bestehen mehr in Frankreich, Österreich-Ungarn, Rußland, Rumänien u. s. w.

In den Staaten, in welchen Wertzölle in mehr oder minder erheblichem Umfange bestehen, ist das Verfahren für die Werterhebung in folgender Weise geregelt:

In Belgien hat, insoweit Wertzölle überhaupt noch bestehen, in dem Falle, als die Zollbehörde den angegebenen Warenwert für zu niedrig hält, die Partei das Recht, entweder eine Expertise zu verlangen oder die Préemption zu wählen. Im ersteren Falle ernennen sowohl die Partei als auch die Zollbehörde je einen Experten, und wenn deren Gutachten nicht übereinstimmend ausfällt, ernennt das Handelsgericht einen neuen Experten, dessen Ausspruch ohne weiteren Rekurs maßgebend ist. Die Préemption besteht im Ankauf der Ware durch die Zollbehörde zu dem um 10 % erhöhten Werte der Zolldeklaration und kann bis 14 Tage nach erfolgter Zollerklärung stattfinden.

In den Niederlanden, wo ebenfalls nur noch wenige Wertzölle in Geltung sind, kann das Zollamt bei unterwertiger Deklaration die Ware selbst mit 10 % Zuschlag ankaufen. Erklärt das Zollamt jedoch diese Absicht nicht binnen 24 Stunden, so erhöht sich der Ankaufspreis durch weitere Zuschläge.

In Schweden hat nach dem Zollgesetze vom 4. Juni 1897 der Importeur den Einkaufspreis der Ware unter Hinzufügung des Wertes der Verpackung, der Assekuranz, der Fracht und anderwärtigen Spesen bis zur Ankunft im Hafenplatze oder Grenzorte anzugeben und Faktura und Konnossement beizulegen. Fehlen diese Dokumente, so läßt das Zollamt die Ware von zwei kompetenten Persönlichkeiten

prüfen. Weigert sich dann der Importeur, den Zoll nach dem von den Experten festgestellten Werte zu entrichten, so wird die Ware vom Zollamte innerhalb eines Monats öffentlich versteigert und der Reinerlös nach Abzug der Zollabgabe und der Versteigerungskosten dem Eigentümer der Ware eingehändigt.

Auch in Portugal gilt als maßgebender Wert der Preis am Ursprungsorte samt weiteren Spesen. In zweifelhaften Fällen entscheiden Sachverständige. Ist der durch dieselben ermittelte Warenwert nicht um 10 % größer als der erklärte, so wird der Zoll nach dem erklärten Werte eingehoben; im gegenteiligen Falle wird der Zoll strafweise um die Hälfte erhöht und hat die Partei überdies die Kosten der Expertise zu tragen.

In der Türkei entspricht der der Verzollung zugrunde zu legende Warenwert dem jeweiligen Marktpreis der Ware am türkischen Ausschiffungs-, bezw. Eintrittsorte nach Abzug von 10 % desselben.

In Serbien war bereits der autonome Zolltarif vom 2./14. April 1882 auf Grundlage der spezifischen Zölle aufgebaut. Da derselbe jedoch nicht sofort in Kraft trat, erfolgte die Umwandlung thatsächlich erst durch den Handelsvertrag mit Österreich-Ungarn vom 9. August 1892. Danach hatte der Importeur bei der Einfuhr von Waren aus meistbegünstigten Staaten das Recht, zwischen den spezifischen und den Wertzöllen des Konventionaltarifs der Handelsverträge zu wählen. Der gegenwärtige General- und Konventionaltarif vom 20./8. Januar 1899 enthält sowohl in der Kolonne für die autonomen, wie in der für die vertragsmäßigen Zölle nur noch spezifische Zölle. Dagegen wird die Obrtsteuer von den importierten Waren nach dem Werte erhoben (7 % bei Fabrikaten und 1 % bei Rohstoffen).

In Bulgarien enthalten der Zolltarif vom 3./15. Dezember 1884 und die mit einzelnen Staaten geschlossenen Handelsverträge noch eine Reihe von Wertzöllen (durchschnittlich 14 %). Als Warenwert gilt der wirkliche Verkaufspreis der Waren am Ursprungs- oder Absendungsorte, samt den Kosten des Transportes bis zur Grenze und den bis zur Ankunft im Bestimmungsorte thatsächlich erwachsenen Spesen für Emballage, Versicherung und Kommission. Bei zu niedriger Deklaration hat das Zollamt den deklarierten Wert zu erhöhen. Stimmt der Importeur dieser Erhöhung nicht zu, so hat das Zollamt das Recht, das Vorkaufsrecht auszuüben oder die Expertise in Anspruch zu nehmen. Im ersteren Falle ist dem Importeur der um 5 % erhöhte deklarierte Wert auszubezahlen. Übersteigt der von der Expertise

ermittelte Wert den deklarierten Wert um mehr als 10%, so tritt Geldstrafe ein.

In Ägypten hat das Zollamt, falls es den angegebenen Wert nicht für richtig und die Begleitpapiere nicht für genügend findet, das Recht, den Zoll in natura einzuheben; ist dies unthunlich, so kann es die Ware zum deklarierten Wert nebst 10% Zuschlag auf eigene Rechnung übernehmen. Zum Zwecke der Festsetzung des Wertes der hauptsächlichen, im Einfuhrhafen nach dem Werte zu verzollenden Artikel stellt die ägyptische Regierung für bestimmte Zeitperioden im Einvernehmen mit den hervorragenden Kaufleuten fixe Werttarife auf, welche auch den Konsulaten jener Staaten, mit denen Ägypten im Vertragsverhältnisse steht, behufs eventueller Einsprache mitgeteilt werden.

Argentiniens Zolltarif befindet sich, wie erwähnt, im Übergangsstadium vom System der Wertzölle zu dem der specifischen Zölle. Die Einfuhrzölle werden nach einem unter Zugrundelegung des Lagerwertes der Waren aufgestellten Werttarif und die Ausfuhrzölle nach dem Werte eingehoben, den der betreffende Artikel bei der Einschiffung besitzt. Bei Unterdeklaration ist dem Zollamte ein Vorkaufsrecht eingeräumt.

Der Zolltarif von Japan vom 26. März 1897 enthält noch eine Reihe von Wertzöllen. Nach Art. 3 sollen jedoch durch kaiserliche Verordnung an Stelle der Wertzölle specifische Zölle gesetzt werden, sobald dies angezeigt erscheint, und zwar sollen diese specifischen Zölle nach Maßgabe der im Wertzolltarif angegebenen Sätze nach den Durchschnittspreisen von mindestens 6 Monaten bemessen werden.

In Korea, wo ebenfalls die Umwandlung der Wertzölle im Einvernehmen mit den Vertragsmächten in Aussicht genommen ist, wird bei der Einfuhr der Wertzoll nach dem jeweiligen Kostenpreis im Produktionsorte mit Hinzufügung der Fracht, Kommissionsspesen 2c., bei der Ausfuhr dagegen nach dem Marktpreis der Waren in Korea berechnet.

Ein äußerst umständliches Verfahren besteht in den Vereinigten Staaten von Amerika auf Grund der Costums Administrative Act vom 10. Juni 1890. Den importierten Waren muß eine von den Konsulatsämtern der Vereinigten Staaten beglaubigte Faktura beiliegen, oder eine eidliche Erklärung (Affidavit) der Gründe für die Nichteinbringung der Faktura abgegeben werden. Zur Kontrolle sind die amtlichen Schätzer (Appraisers) bestellt, welche sich über den wirklichen Marktwert und den en-gros-Preis der Ware zur Zeit

des Exportes nach den Vereinigten Staaten auf den Hauptmärkten des Landes, aus welchem dieselben importiert werden, fortlaufend zu orientieren haben. Ist der geschätzte Wert höher als der deklarierte, so ist außer dem gesetzlichen Zolle ein Zuschlag von 1% des gesamten Schätzungswertes für jedes Prozent einzuheben, um welches der abgeschätzte Wert den in der Zolldeklaration angegebenen Wert übersteigt.

Ein fixer Werttarif, welcher der Berechnung der Einfuhr- und Ausfuhrzölle zu Grunde gelegt und von Vierteljahr zu Vierteljahr revidiert wird, besteht auch in Niederländisch-Ostindien.

Das System der spezifischen oder der Gewichtszölle besteht darin, daß die einzelnen Zollsätze des Tarifes nicht nach dem Werte, sondern nach der Menge der Ware, zumeist nach dem Gewicht, aber auch nach der Stückzahl, dem Raum- oder Flächenmaß u. s. w. bestimmt werden. Das Zollamt hat lediglich die Aufgabe, die zollpflichtigen Waren, welche die Grenze überschreiten, abzuwiegen, zu zählen oder zu messen und sodann die den Artikel betreffende Position im Zolltarife aufzusuchen, worauf durch einfache Multiplikation des Gewichtes, der Zahl u. s. w. mit dem Zollsatze der Betrag der Zollgebühr ohne Schwierigkeiten ermittelt wird. Der Zollbeamte muß nur die Warenkenntnis besitzen, welche dazu gehört, um die im Zolltarif angeführten Artikel von einander zu unterscheiden, er braucht sich aber nicht um den jeweiligen Wert der Ware zu bekümmern, weil die Werte, soweit sie für statistische Zwecke notwendig sind, auf anderem Wege leichter und sicherer zu finden sind. Während also beim Wertzollsystem der Schwerpunkt in der Zollverwaltung liegt, bleibt hier das Zollgesetz oder der Handelsvertrag maßgebend, und den Zollämtern verbleibt nur eine rein manipulative Thätigkeit. Das System der spezifischen Zölle entspricht daher in höherem Grade den Anforderungen der modernen Handelspolitik und gewinnt deshalb in allen Staaten an Verbreitung.

Gleichwohl ist dieses System nicht vollkommen, sondern weist einige Übelstände auf, die sich nur schwer beseitigen lassen. Eine technische Schwierigkeit liegt darin, daß die im Handel üblichen Mengen für die verschiedenen Waren nicht gleichartig sind. Man kann sich nun im Zolltarif nach dem Handelsgebrauch richten und für jeden Artikel die Maßeinheit wählen, welche thatsächlich gebräuchlich ist. Das ist beispielsweise der Fall in den englischen und amerikanischen Zolltarifen, die aber infolgedessen eine sehr reichhaltige Musterkarte von allerlei Maßeinheiten darbieten. Im Zoll-

tarif der Vereinigten Staaten von Amerika werden viele Waren nach Unze, Pfund, Tonne, Flüssigkeiten nach der Gallone, Getreide zum Teil nach Bushels, plattenartige Gegenstände (Tafelglas, u. dgl.) nach dem Quadratfuß, Gewebe nach Quadratyards, verschiedene Bausteine und Bauholz nach dem Kubikfuß, Bretter nach 1000 Fuß Brettmaß, lebende Tiere, Messer u. dgl. nach Stück, Scheren, Kragen und Manschetten nach Dutzenden, Handschuhe nach Dutzenden Paar, Schuhknöpfe und Stifte nach Groß, Nadeln, Schindeln, Zündhölzchen nach Tausenden tarifiert. Will man diese vielfach störende Mannigfaltigkeit vermeiden, dann muß man nicht bloß dem Handelsgebrauche, sondern oft auch der wirtschaftlichen Bedeutung der Waren Gewalt anthun und sie alle auf ein einheitliches Maß reduzieren, das in diesem Falle gewöhnlich das Gewicht, und zwar der metrische Zentner sein wird. Zu welchen Konsequenzen man damit kommt, zeigt der schweizerische Zolltarif, welcher nur einen Stückzoll für lebende Tiere kennt, im übrigen aber den Gewichtszoll in radikaler Weise durchführt. Es werden da Klaviere, Mikroskope, Bildhauerarbeiten, Uhren u. s. w. ebenfalls nach dem Meterzentner verzollt, obzwar bei derartigen Gegenständen das Gewicht in gar keiner Beziehung mehr zum wirtschaftlichen Werte derselben steht. Die Zolltarife der meisten europäischen Staaten haben einen Ausweg dahin gefunden, daß sie die Verzollung nach dem Gewichte als Regel erklären, für besondere Fälle dagegen eine Ausnahme insbesondere zu Gunsten des Stückzolles eintreten lassen. In Deutschland besteht ein solcher Stückzoll für Hüte, Uhren und Vieh, während bei Bau- und Nutzholz ein Maßzoll (nach Festmetern) vorgesehen ist. Häufiger tritt die Verzollung nach dem Stück im Zolltarife Österreich-Ungarns auf, nämlich bei Schlacht- und Zugvieh, Strohhüten, Personenwagen, Uhren, Regen- und Sonnenschirmen; bei Schiffen ist die Tonne Tragfähigkeit entscheidend. In Frankreich besteht der Stückzoll bei Vieh, Austern, Sätteln, Uhren, Musikinstrumenten, Hüten, Sonnen- und Regenschirmen; Getränke werden nach dem Hektoliter, Schiffe per Tonne Tragfähigkeit verzollt. Ähnlich geht auch der italienische Zolltarif vor. Nach dem russischen Tarif, der ebenfalls zumeist Gewichts- und einige Stückzölle kennt, werden Schiffe per Tonne Tragfähigkeit und Eisenbahnwaggons per Achse verzollt. Einen bedeutenden handelspolitischen Nachteil zeigen die spezifischen und besonders die Gewichtszölle insofern, als der Zollsatz außer Verbindung kommt mit dem Werte der Ware, ja sogar die Tendenz hat, mit der größeren Feinheit der Ware zu fallen. Wenn beispielsweise

für Baumwollwaren ein Zoll von 50 Mark pro Meterzentner festgesetzt ist, so repräsentiert dies bei gröberen Waren im Handelswerte von 200 Mark pro Meterzentner eine Zollbelastung von 25 %, bei den feinsten Waren im Handelswert von 1500 Mark jedoch nur 3%. Der Handelswert einer Ware, die man nach dem Gewicht behandelt, steigt mit der zunehmenden Feinheit viel rascher, als wenn man sie nach dem Stück oder einer sonst üblichen Maßeinheit betrachtet, weil von der feineren Ware auf eine Gewichtseinheit gewöhnlich mehr Stück kommen als von einer größeren. Der Gewichtszoll gerät aber damit in Widerspruch zu einem anerkannten Grundsatz der Handelspolitik, nach welchem man mit der zunehmenden Veredlung einer Ware auch den Schutz verstärken will, um der heimischen Arbeit einen möglichst großen Spielraum zu sichern.

Eine Remedur läßt sich nur dadurch herbeiführen, daß man die Zollsätze nach den verschiedenen Verarbeitungsstadien und nach dem Feinheitsgrade der Waren entsprechend abstuft, den Zolltarif also sehr stark specialisiert. Ein moderner Zolltarif wird für Baumwollwaren nicht einen einheitlichen Zollsatz verfügen, sondern eine Reihe von Unterscheidungen treffen, je nachdem die Baumwollwaren aus gröberen, feineren oder feinsten Garnen verfertigt sind, je nachdem die Ware in rohem Zustande, oder gebleicht, gefärbt, bedruckt in den Handel kommt, je nach der Zahl der Fäden, die auf ein Quadratcentimeter kommen, weil man danach die Dichtigkeit der Waren beurteilen kann u. s. w. Man wird nicht rohes Schmiedeeisen in allen Formen gleich behandeln, sondern unterscheiden, ob es in Barren, als Stabeisen, als Blech u. s. w. zur Einfuhr kommt.

Eine besondere Form dieser Specialisierung stellen die sogenannten Staffel- oder Gradationszölle dar, wie sie sich namentlich im französischen Zolltarif vom 11. Januar 1892 ausgebildet finden. Es werden nämlich für die verschiedenen Abstufungen nicht besondere Zollsätze gewählt, sondern der Zollsatz für den Rohstoff oder das Halbfabrikat bildet die Basis, auf welcher die Zölle für die weiteren Verarbeitungsstadien der Ware dadurch aufgebaut werden, daß diesem Zollsatze fixe oder perzentuelle Zuschläge hinzugefügt werden. Nach dem genannten französischen Tarif giebt es beispielsweise für rohe einfache Baumwollgarne allein nicht weniger als 19 verschiedene Zollsätze. Sie entrichten pro 100 kg folgende Zollsätze, je nachdem auf ½ kg gehen:

	Maximaltarif in Frcs.	Minimaltarif in Frcs.
15 500 m oder weniger	19,50	15,—
mehr als 15 500, nicht über 20 500 m	24,—	18,50
" " 20 500, " " 25 500 "	28,50	22,—
" " 25 500, " " 30 500 "	36,50	28,—
" " 30 500, " " 35 500 "	45,50	35,—
" " 35 500, " " 40 500 "	52,—	40,—
" " 40 500, " " 45 500 "	58,50	45,—
" " 45 500, " " 50 500 "	65,—	50,—
" " 50 500, " " 60 500 "	78,—	60,—
" " 60 500, " " 70 500 "	91,—	70,—
" " 70 500, " " 80 500 "	104,—	80,—
" " 80 500, " " 90 500 "	123,50	95,—
" " 90 500, " " 100 500 "	145,—	110,—
" " 100 500, " " 110 500 "	169,—	130,—
" " 110 500, " " 120 500 "	195,—	150,—
" " 120 500, " " 130 500 "	234,—	180,—
" " 130 500, " " 140 500 "	273,—	210,—
" " 140 500, " " 170 500 "	338,—	260,—
" " 170 500	403,—	310,—

An diese reiche Gliederung nach der Feinheitsnummer, die uns gleichzeitig die großen Abstände in den Zollsätzen eines einzigen Artikels zeigt, schließen sich erst die Zuschläge. Wenn die Garne gebleicht sind, so kommt ein Zuschlag von 20, bezw. 15%, wodurch sich neuerlich 19 Abstufungen ergeben. Wenn die Garne gefärbt oder gesengt sind, so wird zum Zoll der rohen Garne ein Zuschlag von 0,40 (0,30) Frcs. per kg, wenn sie geglänzt sind, ein solcher von 0,60 (0,40) Frcs. per kg hinzugerechnet. Zwei- oder mehrdrähtig gezwirnte, rohe Garne zahlen zum Zoll für die einfachen Garne einen Zuschlag von 36 (30)%; die auf diese Weise erhaltenen 19 Positionen bilden wieder die Basis für die verschiedenen Veredlungszuschläge der zwei- oder mehrdrähtig gezwirnten Garne, nämlich für das Bleichen 20 (15)%, für das Färben oder Sengen 0,40 (0,30) Frcs. per kg, für das Glänzen 0,6 0(0,45) Frcs. per kg. Die vier- oder mehrdrähtig gezwirnten Garne zahlen wieder Zuschläge zu den Zöllen für einfache Garne, je nachdem sie einfach gedreht, doppelt gedreht, für den Detailverkauf adjustiert sind u. s. w. Die rohen Baumwollgewebe sind nach dem Gewicht, welches sie per 100 qm aufweisen, sowie nach der Fadenzahl per 5 mm im Quadrat unter 25 Zollpositionen verteilt; dazu kommen dann die Zuschläge für das Bleichen (26, bezw. 20%), für das Färben (40, bezw. 30 Frcs. per 100 kg), für das Bedrucken je nach der Zahl der aufgetragenen

Farben. Die Zollsätze für Kleider und Wäsche werden nach diesen Staffelzöllen in der Weise berechnet, daß der Zoll des höchstbelegten Bestandteiles zu Grunde gelegt und ein Zuschlag von 1 (0,50) Frcs. per kg berechnet wird. Eine solche Staffelung findet sich überall, wo sie vom Standpunkte des Schutzes gerechtfertigt erscheint.

Bei Gewichtszöllen muß eine wichtige Vorfrage im Zollgesetze entschieden werden, nämlich die, ob man das Bruttogewicht oder das Nettogewicht für die Zollbehandlung als maßgebend erachten soll. Da der Zoll für die Ware berechnet ist und nicht für deren Emballage, so liegt es sehr nahe, sich für die Verzollung nach dem Nettogewichte zu entscheiden. Die Waren befinden sich aber während des Transportes in einer mehr oder minder voluminösen Verpackung, welche entfernt werden müßte, wenn die Zollbehörde das effektive Nettogewicht feststellen sollte. Da ein solches Verfahren nicht nur zeitraubend und umständlich ist, sondern auch sehr leicht eine Beschädigung oder einen teilweisen Verlust der Ware herbeiführen kann, so sieht man häufig davon ab, die effektive Tara zu ermitteln, und begnügt sich mit der Feststellung einer gesetzlichen Tara, welche bei jeder Warenversendung in der für jeden Artikel und jede Art der Emballage vorgeschriebenen Weise in Abzug gebracht wird, um nach dem Bruttogewichte der Ware das Nettogewicht zu berechnen. Durch Abzug des prozentuellen Tara-Abzuges vom Bruttogewichte erlangt man das sogenannte gesetzliche Nettogewicht. Die Verzollung nach dem Bruttogewicht wird in den meisten Staaten nur ausnahmsweise zugelassen, namentlich dann, wenn der Zollsatz ein niedriger ist. Die verschiedenen Taravorschriften werden im Zusammenhange mit dem Zollgesetze auf autonomem Wege erlassen und werden von den Handelsverträgen nicht berührt, obwohl durch eine allzufreie Fassung der Bestimmungen am Zollsatze selbst manche nicht unwesentliche Korrektur eintreten kann.

In Deutschland beruhen die Bestimmungen über die Tara auf den Beschlüssen des Bundesrates vom 17. Mai 1888 und einigen späteren Änderungen. Danach erfolgt die Erhebung der Gewichtszölle nach dem Bruttogewicht, a) wenn der Zolltarif dies ausdrücklich vorschreibt, b) bei Waren, für welche der Zoll 6 Mk. von 100 kg nicht übersteigt. Im übrigen wird den Gewichtszöllen das Nettogewicht zu Grunde gelegt, sofern nicht etwa der Zollpflichtige die Verzollung nach dem Bruttogewicht beantragt. Als Tara gilt nur das Gewicht der für den Transport nötigen äußeren Umhüllung. Die kleinen, zur unmittelbaren Sicherung der Ware nötigen Um-

schließungen (Flaschen, Papier, Pappe, Bindfaden u. dergl.) werden bei Ermittelung des Nettogewichtes nicht in Abzug gebracht. Der Bundesrat bestimmt die Prozentsätze des Bruttogewichtes, nach welchen das Nettogewicht berechnet wird; dieselben werden den einzelnen Zollsätzen im Zolltarife angefügt.

In Österreich-Ungarn werden die Waren bei der Einfuhr in der Regel nach dem Nettogewicht behandelt. Die Bruttoverzollung tritt nur ein, a) wenn der Tarif dies ausdrücklich vorschreibt, b) bei Waren, deren Zoll 3 fl. für 100 kg nicht überschreitet. Die Tarasätze wurden auf Grund des Artikels 17 des Zollgesetzes vom Jahre 1882 mit Verordnung vom 15. Juli 1894 festgesetzt und das Verfahren ins Detail geregelt.

In Frankreich sind nach dem Gesetze vom 16. Mai 1863 alle Waren nach dem Nettogewichte zu verzollen, deren Zollsatz mehr als 10 Frcs. beträgt, sowie noch einige speciell bezeichnete Artikel im allgemeinen. Der Zolltarif unterscheidet ausdrücklich das wirkliche oder effektive von dem gesetzlichen Nettogewichte. Die Tara beträgt in der Regel bei Kisten und Fässern 12 %, bei Ballen, Säcken, Körben und Gitterkisten 2 %.

Rußland verzollt die zur Einfuhr gelangenden Waren, sofern der Tarif nicht ausdrücklich eine Verzollung nach dem Bruttogewicht vorschreibt, nach dem Nettogewichte. Die Taraprozentsätze werden im Verordnungswege kundgemacht und in einer besonderen Taratabelle zusammengestellt, welche bei jedem Artikel die Rubriken anführt: verschiedene Verpackung, Kisten, Fässer, Säcke einfach, zweifach, dreifach, Flechtwerk einfach und zweifach.

Die Bestimmungen über die Tara in Italien beruhen auf dem königl. Dekrete vom 21. September 1895, erlassen auf Grund Art. 7 des Gesetzes vom 10. August 1895. Als Grundsatz gilt, daß Waren, welche nach dem Generalzolltarif einem Zolle von weniger als 20 Lire per q unterliegen, nach dem Bruttogewichte, solche, welche einem Zolle von mehr als 20—40 Lire per q unterliegen, nach dem gesetzlichen Nettogewichte (nach Abzug der Taraprozente), endlich die mit mehr als 40 Lire per q belegten Waren nach dem effektiven Nettogewichte zu verzollen sind.

Der mexikanische Zolltarif vom Jahre 1891 enthält eine dreifache Einteilung der Gewichtszölle und versteht 1. unter Nettogewicht das Gewicht der Ware ohne Einlage, Verpackung oder Umhüllung, 2. unter gesetzlichem Gewicht das Gewicht mit Einschluß der Einlagen, Umhüllungen, Gefäße, Schachteln aus Pappe, Holz

oder Blech, mit welchen die Waren innerhalb einer äußeren als Gesamtbehältnis dienenden Kiste verpackt eingehen, und 3. unter Bruttogewicht das Gewicht der Ware mit allen inneren und äußeren Umschließungen, ohne Abzug der Verpackung und Verschnürung.

Ein umgekehrtes Verfahren besteht in der Schweiz. In dem schweizerischen Zolltarife ist abweichend von den Tarifen der anderen Länder das Bruttogewicht als Basis der Verzollung angenommen. Es wurden demnach durch Verordnungen des Bundesrates für solche Warensendungen, welche ohne äußere Verpackung zur Verzollung angemeldet werden, Tarazuschläge nach Prozenten des Nettogewichtes festgestellt. Diese Zuschläge werden in einer eigenen Tabelle angeführt und sind nach der „transportüblichen" Verpackung berechnet. Selbstverständlich ist die Bruttoverzollung nicht ohne Einfluß auf die Höhe der Zollsätze; es giebt Waren, bei denen die Emballage viel schwerer wiegt als die Ware, so daß sich der im Zolltarif angegebene Zollsatz de facto um 100 % und noch mehr erhöhen kann.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen.

4. Die Arten der Differentialzölle.

Differential- oder Unterscheidungszölle sind Zölle, welche gegenüber den üblichen Tarifsätzen eine Ermäßigung oder eine Erhöhung für bestimmte Provenienzen, Verkehrsrichtungen oder Verkehrsmittel enthalten. Sie stellen also eine Begünstigung oder eine Bekämpfung des Auslandes dar und dienen deshalb sehr verschiedenen handelspolitischen Zwecken. Durch die Verbreitung der Meistbegünstigungsklausel ist ihr Vorkommen und ihr Geltungsgebiet wesentlich eingeschränkt worden, denn als Kampfmaßregel schließen sie die Meistbegünstigung geradezu aus, und als Begünstigung vertragen sie sich mit ihr nur dann, wenn sie wenigstens principiell allen meistbegünstigten Staaten zugänglich sind. Eine differentielle Behandlung liegt bereits in der Aufstellung zweier Tarifkolonnen, wie sie im General- und Konventionaltarif, sowie im Maximal- und Minimaltarif enthalten sind, doch werden als Differentialzölle nur jene Tarifsätze bezeichnet, welche sich von beiden Tarifkolonnen unterscheiden. Gegenwärtig lassen sich folgende Arten von Differentialzöllen aufstellen:

1. die Flaggenzuschläge (surtaxes de pavillon),
2. die Begünstigungszölle für den Seeverkehr,
3. die Zuschläge für die indirekte Einfuhr (surtaxes d'entrepôt),

4. die Begünstigungszölle zur Herbeiführung eines engeren Anschlusses verschiedener Staaten,

5. die Begünstigungszölle für den Kolonialverkehr,

6. die Zuschläge zur Bekämpfung fremder Ausfuhrprämien,

7. die Retorsions- oder Kampfzölle.

Die Flaggenzuschläge (surtaxes de pavillon) kommen in Form eines perzentuellen Zollzuschlages von allen Waren zur Erhebung, die nicht auf Schiffen mit nationaler, sondern auf Schiffen mit fremder Flagge zur Einfuhr gelangen. Sie spielten namentlich in der älteren englischen und französischen Handelspolitik eine große Rolle und verfolgten den Zweck, durch eine Kräftigung der heimischen Handelsmarine den Anteil des Landes am überseeischen Handelsverkehr zu vermehren. England hatte in dem Bestreben, den äußerst vorteilhaften Zwischenhandel Hollands auszuschließen, bereits durch die Cromwellsche Navigationsakte (1651) verfügt, daß Waren aus überseeischen Gebieten nur auf britischen Schiffen und Waren aus europäischen Ländern nur auf britischen Schiffen oder Schiffen des Ursprungslandes oder jenes Landes eingeführt werden dürfen, in dessen Häfen die Waren zuerst eingeschifft werden können oder in hergebrachter Weise zuerst eingeschifft werden. Später wurden die mit fremden Schiffen einlangenden Waren mit höheren Abgaben belegt und erst mit dem Jahre 1848 wurde die differentielle Behandlung aufgegeben. Ähnliche Verbote hatte in früherer Zeit auch Frankreich angewendet. An die Stelle der Verbote trat durch das Zoll- und Steuergesetz vom 28. April 1816 ein Differentialzollsystem, in dem alle Waren unter fremder Flagge einem Zollzuschlag unterworfen wurden, der zumeist 10 % des für französische Schiffe geltenden Satzes, bei einigen Artikeln jedoch mehr betrug. Durch die Verträge der Freihandelsperiode nach 1890 wurde den meisten Staaten die Gleichstellung mit der französischen Flagge zugestanden, von 1869 an wurden die Zuschläge gänzlich fallen gelassen. Nach dem deutsch-französischen Kriege sollten zur Hebung der Staatseinnahmen diese Zuschläge durch Gesetz vom 30. Januar 1872 wieder zur Einführung kommen, der Durchführung desselben standen jedoch die auf den Vertrag mit Österreich-Ungarn gestützten Rechte der meistbegünstigten Staaten entgegen, so daß es am 28. Juli 1873 wieder aufgehoben wurde.

In Spanien fand noch nach dem Tarifgesetz vom Jahre 1862 eine Erhöhung sämtlicher Zölle um 20 % statt, wenn die Einfuhr unter nichtspanischer Flagge oder zu Lande erfolgte. Die freihänd-

lerischen Anschauungen drängten jedoch zu einer Beseitigung dieser Differentialzölle, welche im Handelsvertrage mit Frankreich vom 17. Juli 1865 zunächst für die Importe zu Lande und später ganz allgemein durchgeführt wurde.

Eine Wiederaufnahme haben die Flaggenzölle durch die neuere amerikanische Handelspolitik erfahren. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben die Beobachtung gemacht, daß die Entwicklung ihrer interoceanischen Schiffahrt hinter derjenigen der großen europäischen Seemächte zurückgeblieben ist. Der Anteil der amerikanischen Schiffe an dem auswärtigen Handel ist von 70,5 % im Jahre 1857 auf 12,6 % im Jahre 1898/9 gesunken; im Fiskaljahre 1898/9 kamen in die Vereinigten Staaten 32 094 Schiffe mit 26,1 Mill. Reg.-Tons, darunter 9031 englische Schiffe mit 9 Mill. Tons und nur 6745 amerikanische Schiffe mit 3,3 Mill. Tons. Zur Förderung der Handelsmarine hat man deshalb die Zollfreiheit der für den Schiffsbau nötigen Materialien stipuliert, den die Postsachen ins Ausland befördernden Schiffen Subventionen gewährt und schließlich seit der Mc Kinleybill in das Zollgesetz die Bestimmung aufgenommen, daß die importierten Waren einen Zuschlag von 10 % zu entrichten haben, wenn sie auf Schiffen eingebracht werden, die nicht unter der Flagge der Vereinigten Staaten fahren. Eine Ausnahme besteht nach der gegenwärtig geltenden Dingleybill (Abschnitt 22) für die Staaten, welche nach dem Vertrage davon befreit sind. Nach Abschnitt 23 dürfen ferner Waren, abgesehen von den durch Verträge bestimmten Fällen, aus dem Auslande nur in den Vereinigten Staaten angehörenden Schiffen oder in solchen ausländischen Schiffen eingeführt werden, welche den Bürgern desjenigen Landes gehören, dessen Produkt die Waren sind, oder von welchem aus die Waren zuerst verladen werden können oder zuerst verladen zu werden pflegen. Im Übertretungsfalle verfallen Schiff und Ladung der Konfiskation. Doch soll diese Bestimmung nach Abschnitt 24 bloß dann in Anwendung kommen, wenn die betreffende fremde Nation eine ähnliche Verfügung gegen die Schiffe der Vereinigten Staaten erlassen hat. Sie ist also eine Retorsionsmaßregel.

Die Begünstigungszölle für den Seeverkehr sind Ermäßigungen, welche der Einfuhr oder Ausfuhr zur See gegenüber jener zu Lande gewährt werden. Ihr Zweck ist hauptsächlich die Hebung des überseeischen Handels und damit auch des direkten Verkehres mit jenen Gebieten, aus denen große Quantitäten von Kolonialwaren und Rohstoffen bezogen werden. Diese differentiellen

Begünstigungen lassen sich mit der Meistbegünstigung deshalb vereinbaren, weil sie im Princip nicht eine Bevorzugung einer bestimmten Provenienz darstellen, sondern eine Verkehrsrichtung betreffen, deren Benutzung allen Ländern offen steht. Da aber infolge der Verschiedenheit der geographischen Lage die Benutzung einer bestimmten Linie de facto nicht für alle Länder gleich vorteilhaft ist, so entstehen durch solche Differentialzölle sehr leicht bedeutende Verschiebungen im Außenhandel. Ein Beispiel hierfür bietet Österreich-Ungarn durch die mit dem Zolltarife vom 25. Mai 1882 zu Gunsten der Seeeinfuhr festgestellten Differentialzölle. Kaffee zahlt bei der Einfuhr zur See 37 statt 40, Thee 90 statt 100, Kakao 20 statt 24 fl. per 100 kg; ferner wurde für die Gewürze ein Zollnachlaß von 5 fl. gewährt. Es ist auf diese Weise gelungen, den bis dahin hauptsächlich über die fremden Häfen Hamburg und Bremen gehenden Import von Kolonialwaren zum großen Teile über die heimischen Hafenplätze Fiume und Triest zu leiten. Es zeigt sich dies deutlich in den Importverhältnissen für Kaffee; es wurden nach Österreich-Ungarn in diesem Artikel importiert:

	zu Lande (über Hamburg)	zur See über Triest u. Fiume
im Jahre 1881	282 388	75 452
„ „ 1900	39 722	384 208

Während also früher nahezu $^5/_6$ des Importes über ausländische Häfen eingingen, ist heute der Anteil der Landeinfuhr fast auf ein Zehntel des Gesamtquantums gesunken. Das Gleiche läßt sich bei Thee konstatieren. Im Jahre 1881 wurden an Thee bei einer Gesamteinfuhr von 4400 q nur 82 q über Triest eingeführt, dagegen betrug im Jahre 1900 die Einfuhr zu Lande 1440 q und die Einfuhr zur See 9212 q. In Gewürzen ist die Einfuhr zu Lande heute gänzlich unbedeutend. In dem Handelsvertrage mit Deutschland vom 6. Dezember 1891 (Schlußprotokoll) verpflichtete sich Österreich-Ungarn, diese Differentialzölle nicht zu erhöhen und nicht auf andere Artikel zu erweitern.

Eine ähnliche Tendenz verfolgen die Zuschläge für die indirekte Einfuhr (surtaxes d'entrepôt), welche alle Waren treffen, die aus einem anderen Lande als dem Ursprungslande kommen. Dadurch soll die Anknüpfung direkter Handelsbeziehungen mit den verschiedenen Produktionsgebieten erleichtert und dem Inlande die wesentliche Verteuerung erspart werden, welche der Zwischenhandel eines dritten Landes durch Transportkosten, Lager- und Kommissions-

spesen mit sich bringt. Es handelt sich hierbei hauptsächlich um die Produkte der überseeischen Länder, so daß ein solcher Unterscheidungszoll gewöhnlich auf eine Begünstigung der inländischen Seehäfen gegenüber den ausländischen, die als Niederlagen (Entrepôts) dienen, hinausläuft. Diesem unzweifelhaft bestehenden kommerziellen Interesse steht jedoch sehr häufig ein entgegengesetztes Interesse der inländischen Produktion entgegen. Wenn ein Land nur eine kleine Seeküste aufweist und der industriereichste und konsumfähigste Teil desselben irgend einem ausländischen Seehafen bedeutend näher liegt als dem inländischen, dann kann die Hebung der heimischen Hafenplätze mit so großen Opfern der Industrie und der Allgemeinheit verbunden sein, daß sie volkswirtschaftlich nachteilig wirken kann. Übrigens kann eine Zollbegünstigung die Anknüpfung von direkten Handelsbeziehungen mit überseeischen Ländern fördern und erleichtern, aber keinesfalls allein herbeiführen; dazu müssen viele andere Faktoren mitwirken, wie z. B. ein unternehmender und kapitalskräftiger Kaufmannsstand, eine mächtige Handelsmarine u. s. w.

Diese Art von Zöllen hat namentlich in Frankreich ihre Ausbildung erfahren, das sich von dem Zwischenhandel Englands emanzipieren wollte. Durch das Zoll- und Steuergesetz vom 28. April 1816 wurde die indirekte Einfuhr aus europäischen Hafenplätzen (Entrepôts) auch dann, wenn die Waren unter französischer Flagge kamen, mit einem Zollzuschlag belegt. Dieser Entrepotzuschlag blieb sogar während der Freihandelsperiode bestehen und wurde durch Gesetz vom 30. Januar 1872 für alle außereuropäischen Waren mit 3 Frcs. pro 100 kg festgesetzt, wenn nicht bereits ein höherer Betrag Geltung hatte. Der gegenwärtige Zolltarif vom 11. Januar 1892 enthält für diese Unterscheidungszölle drei specielle Tabellen. Die erste enthält die Zuschläge für Waren außereuropäischen Ursprunges, welche aus einem europäischen Lande eingeführt werden; darin sind hauptsächlich Kolonialwaren, fremde Rohstoffe und einige exotische Industrieprodukte, wie chinesisches und japanisches Porzellan u. s. w. enthalten. Die zweite Tabelle führt die Zuschläge auf für Waren europäischen Ursprunges, welche aus anderen als den Ursprungsländern eingeführt werden; es sind dies meist Rohmaterialien der europäischen Produktion, wie Häute, Wolle, Roßhaar, Wachs, Kork, Holz u. s. w. Die dritte Tabelle ermäßigt die Zollsätze bis zur Hälfte für jene Produkte, welche aus den Kolonien, den französischen Besitzungen und den Ländern des indo-chinesischen Schutzgebietes direkt eingeführt werden. Frankreich begünstigt also die direkte

Einfuhr 1. aus außereuropäischen Ländern, 2. aus europäischen Ländern und 3. aus den eigenen Kolonien; in den ersten beiden Fällen durch Zuschläge für die indirekte und im letzten Falle durch Ermäßigungen für die direkte Einfuhr.

Spanien hat in seiner neueren Zollgesetzgebung hauptsächlich die Beförderung des direkten Verkehres mit außereuropäischen Ländern ins Auge gefaßt. Der letzte Zolltarif vom 28. Dezember 1899 enthält einen eigenen Specialtarif (Nr. 4) mit Zuschlägen für Petroleum, Kokosnußöl und Palmöl, Indigo, Baumwolle, Manilahanf, Aloefaser (pita) und Jute, ungegerbte Felle und Häute, Kakao, Kaffee, Zimmt, Gewürznelken, Pfeffer und Thee. Unter direkter Einfuhr wird nach dem Zollgesetze jene verstanden, welche auf Schiffen geschieht, die ihre Waren in Häfen einnehmen und sodann, ohne während der Überfahrt irgend einen fremden Hafen zu berühren, nach den Bestimmungshäfen auf der spanischen Halbinsel oder den balearischen Inseln verschiffen. Wenn diese Waren in Europa produziert worden sind, so bedürfen sie eines Ursprungszeugnisses, um von den Zuschlägen befreit zu sein.

Die Hebung des direkten Verkehres bezweckt auch der bereits erwähnte Abschnitt 22 der amerikanischen Dingleybill vom 24. Juli 1897. Danach wird von allen Waren, welche das Erzeugnis eines nicht an die Vereinigten Staaten grenzenden Landes sind und aus einem an die Vereinigten Staaten grenzenden Lande eingeführt werden, ein Zollzuschlag von 10 % vom Werte erhoben. Damit sollte der bedeutende Transithandel, welchen namentlich Kanada für die Union besorgte, zu Gunsten der Verkehrslinien der Union abgelenkt werden. Doch ist diese Bestimmung in ihrer Wirkung später erheblich abgeschwächt worden.

Die Begünstigungszölle zur Herbeiführung eines engeren Anschlusses verschiedener Staaten treten dann ein, wenn zwei verschiedene Handelsgebiete aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen den gegenseitigen Handelsverkehr mäßiger belasten wollen als den Verkehr mit dem übrigen Auslande. Dies ist namentlich der Fall, wenn zwei Länder durch eine staatsrechtliche Union verbunden sind, die Eigenart ihrer wirtschaftlichen Entwicklung aber einen völlig zollfreien Verkehr nicht gestattet; wenn zwei selbständige Staaten so innige wirtschaftliche Wechselbeziehungen haben, daß dieselben durch die Gleichstellung mit dem übrigen Auslande gefährdet werden könnten; wenn ferner zwei Staaten eine Zollunion eingehen wollen, wegen der damit verbundenen plötzlichen Verschiebung in den Konkurrenzverhältnissen die Zollinie nicht plötzlich fallen

lassen können, sondern erst durch allmähliche Herabsetzung der Zollsätze einen Ausgleich herbeiführen wollen u. s. w. Solche Differentialzölle können vom Standpunkte der Meistbegünstigung angefochten werden, wenn in den betreffenden Handelsverträgen nicht eine Ausnahme zu ihren Gunsten stipuliert ist. Eine solche Ausnahme ist in vielen Verträgen für jene Begünstigungen vorgesehen, die im Hinblick auf eine Zollunion gewährt werden.

Ein wichtiges Beispiel dieser Art von Differentialzöllen enthielt der Handelsvertrag zwischen Österreich und Preußen vom 19. Februar 1853, durch welchen eine vollständige Zolleinigung angebahnt werden sollte. Für den Zwischenverkehr beider Länder waren außer vielen Zollbefreiungen auch Zollermäßigungen von meistens 25, in manchen Fällen aber auch von 50% bewilligt worden. Dabei zeigte sich auch deutlich die Rückwirkung, welche die Differentialzölle auf den allgemeinen Zolltarif ausüben können. Bei der Verschiedenheit des österreichischen und preußischen Zollsystems konnte es sich unter Umständen für dritte Staaten lohnen, ihre Erzeugnisse gegen Entrichtung des Zolles in das deutsche Zollgebiet zu bringen, dort zu nationalisieren und dann unter der Begünstigung des Zwischenzolles in das österreichische Zollgebiet weiterzuführen. Dies wäre eingetreten, wenn der allgemeine Zoll in Österreich höher gewesen wäre als der deutsche Zoll mit dem Zwischenzoll zusammengenommen. Um diese Schädigung der eigenen Zolleinnahmen hintanzuhalten, sah sich Österreich veranlaßt, gleichzeitig mit dem Vertrage auch eine Tarifreform in Kraft treten zu lassen, durch welche viele Zölle herabgesetzt wurden. Aus dem gleichen Grunde stand nach Art. 4 des genannten Vertrages für den Fall, als der eine Kontrahent in seinem allgemeinen Zolltarif einseitige Ermäßigungen vornahm, dem anderen vertragschließenden Teile das Recht zu, für die gleichen Artikel einen Zwischenzoll einzuführen, wenn ein solcher noch nicht vorhanden war, oder den bestehenden zu erhöhen. Der weitere Ausbau der Zolleinigung scheiterte jedoch bekanntlich an dem Vertrage, welchen Preußen am 29. März 1862 mit Frankreich abgeschlossen hatte (Art. 31 und 32).

Ein eigenartiges Differentialzollsystem bestand zwischen Schweden und Norwegen nach dem Zwischenreichsgesetz vom 30. Mai 1890. Schwedische und norwegische Naturerzeugnisse und Fabrikate waren bei der Einfuhr zu Lande aus dem einen Reiche in das andere zollfrei. Als heimische Fabrikate sollten jedoch jene Waren nicht betrachtet werden, welche vom Auslande bezogen und nur einer leichten Bearbeitung

(Vermahlen, Reinigen, Bleichen u. s. w.) unterzogen worden sind. Für gewisse steuerpflichtige Artikel (Zucker, Tabak, Spiritus, Malz, Kaffee, Spielkarten) mußte unter allen Umständen der volle Zollbetrag erlegt werden. Ferner mußten Kleider, Gewebe aus Leinen-, Hanf- oder Jutegarn, sowie bestimmte gröbere Eisen- und Stahlwaren einen Differentialzoll entrichten, welcher gleich war dem Unterschiede zwischen den in beiden Ländern geltenden Zollsätzen für diese Artikel. Dieses Zwischenreichsgesetz trat am 12. Juli 1897 außer Kraft, worauf nur ein beschränkter Grenzverkehr für besonders genannte Artikel zugelassen wurde.

Ein innigeres Verhältnis auf Basis von besonderen Begünstigungszöllen besteht auch zwischen Spanien und Portugal. Zuletzt wurde dieses Verhältnis geregelt durch den Handelsvertrag vom 27. März 1893, der eine große Zahl von Tarifvereinbarungen für den Landverkehr und für den Seeverkehr zwischen beiden Ländern enthält. In den bezüglichen Handelsverträgen findet sich deshalb eine Ausnahmsbestimmung zu Gunsten dieses Zwischenverkehres.

Gegenwärtig besteht auch noch zwischen Rußland und Finland eine Zollgrenze für die Einhebung von Ausgleichszöllen. Zwar wird die Einbeziehung Finlands in das russische Zollgebiet seit dem Jahre 1889 geplant, doch liegen einige Schwierigkeiten insofern vor, als viele Erwerbszweige in Rußland durch die freie Zulassung der finländischen Konkurrenz eine Schädigung ihrer Interessen befürchten. Vorläufig ist der Verkehr durch eine Verordnung vom 1. Juni 1897 geregelt, wonach die russischen Waren mit Ausnahme von Getränken, Zucker, Syrup, Tabak und Margarine zollfrei nach Finland eingehen dürfen, während die finländischen Waren teils zollfrei ohne Ursprungszeugnis, teils zollfrei mit einem solchen, teils gegen Entrichtung eines Ausgleichszolles zur Einfuhr nach Rußland zugelassen werden. Ende 1905 soll dann der finländische Tarif mit dem russischen endgiltig gleichgestellt und das gemeinsame Zollgebiet zwischen Rußland und Finland zur Thatsache werden.

Die Begünstigungszölle für den Kolonialverkehr (Preferentialtarife) bestehen darin, daß einerseits das Mutterland den aus den Kolonien kommenden Produkten und andererseits die Kolonien den Erzeugnissen des Mutterlandes niedrigere Abgaben zugestehen, als sie im Verhältnisse zum übrigen Auslande bestehen. Der offenkundige Zweck dieser Differentialzölle geht dahin, die Kolonien in einen engeren Anschluß zum Mutterlande zu bringen und der Industrie des Mutterlandes ein günstiges Absatzgebiet zu sichern.

Der Bestand solcher Begünstigungszölle bietet für den Grundsatz der Meistbegünstigung weniger Schwierigkeiten, weil sie das politische Abhängigkeitsverhältnis der Kolonien rechtfertigt.

Eine derartige Differentialzollpolitik hat Frankreich in dem bereits erwähnten Specialtarif seines Zolltarifes vom 11. Januar 1892 beibehalten. Auch Spanien hat in Cuba bis zum Verluste dieser Insel daselbst besondere Vorrechte genossen. Der cubanische Tarif vom 8. August 1897 unterschied Finanzzölle, denen sämtliche Waren in der Einfuhr unterworfen waren, und Differentialzölle, welche außerdem die nichtspanischen Provenienzen zu entrichten hatten. Die Vereinigten Staaten von Amerika haben sich nach dem vom Kriegsdepartement am 31. März 1900 erlassenen Zolltarif in Cuba formell keine Begünstigung gegenüber fremden Ländern vorbehalten.

Die Niederlande hatten in dem ostindischen Kolonialgebiete im Jahre 1836 hohe Differentialzölle eingeführt, die erst infolge der Reklamationen Englands einigermaßen erniedrigt wurden. Das indische Tarifgesetz vom 3. Juli 1865 hat dann weitere Erleichterungen geschaffen, bis durch Gesetz vom 17. November 1872 jede Differenzierung zwischen nationalen und fremden Waren aufgehoben wurde.

Zu einer Wiederaufnahme des Differentialzollsystems hat die imperialistische Handelspolitik in England geführt. Die Schutzzollpolitik und die Schaffung nationaler Industrien in jenen Ländern, die ehedem ein ausgedehntes Absatzgebiet der englischen Industrie bildeten, hat die Idee zur That gereift, durch eine innigere Vereinigung der Kolonien mit dem Mutterlande ein großes Zollgebiet zu bilden. Zunächst hat Kanada zu Gunsten Englands einen Differentialzolltarif eingeführt, indem es am 1. Juli 1896 eine 12 perzentige Ermäßigung der tarifmäßigen Zollsätze für die englischen Erzeugnisse einräumte; ab 1. Juli 1898 wurde die Zollermäßigung auf 25 und ab 1. Juli 1900 auf $33^1/_3$% gesteigert. Die erhofften Wirkungen scheinen jedoch nicht eingetreten zu sein, denn in der Zeit von 1896 bis 1899 hat zwar der englische Import nach Kanada um $12^1/_2$%, jener der Vereinigten Staaten aber trotz des Preferentialtarifs um $61^1/_2$% zugenommen. Die Differentialzölle, welche die Antillen-Insel Barbados im Jahre 1899 gegen jene Länder eingeführt hat, welche ihren Zuckerexport durch Prämien fördern, gingen ebenfalls auf eine Begünstigung Englands hinaus. Ob der im Jahre 1900 erfolgte Zusammenschluß der australischen Kolonien, die Bildung der Australian Commonwealth, der imperialistischen Handelspolitik durch die Einführung von Differentialzöllen Vorschub leisten wird, ist noch zweifelhaft, zumal die

wirtschaftliche Entwicklung und infolge dessen auch die Handelspolitik der einzelnen Kolonien eine sehr ungleiche ist. Victoria verfolgt seit Entstehung einer Industrie daselbst eine protektionistische Richtung, während die weniger vorgeschrittenen Kolonien mehr freihändlerisch gesinnt sind; namentlich Neu-Südwales steht in dieser Hinsicht in vollem Gegensatze zu Victoria.

Die neueste Handelspolitik hat eine besondere Art von Differentialzöllen in den *Zuschlägen zur Bekämpfung fremder Ausfuhrprämien* gezeitigt, die auf solche Waren erhoben werden, die im Ursprungslande eine Ausfuhrprämie genießen. Durch die Ausfuhrprämie kann nämlich auf künstliche Weise der Zollschutz aufgehoben werden, den ein fremder Staat dem betreffenden Fabrikate im eigenen Lande gewährt. Diese Erscheinung ist namentlich bei jenem Artikel hervorgetreten, dessen Ausfuhr noch heute vielfach prämiiert wird, nämlich bei Zucker. Wenn z. B. in einem Lande zum Schutze der inländischen Industrie ein Zoll von 5 Mark per q Zucker eingeführt ist, die fremde Zuckerindustrie dagegen, welche nach diesem Lande konkurriert, im eigenen Lande eine Prämie von 5 Mark per q erhält, so übt die Prämie auf das empfangende Land eine Wirkung, die der Zollfreiheit des importierten Artikels gleich kommt, d. h. der Schutz geht der inländischen Industrie verloren. Wird nun für diesen Artikel wegen der darauf gesetzten Prämie ein Zuschlagszoll von 5 Mark, im Ganzen also 10 Mark eingehoben, so wird dem Importeur die Prämie, die er daheim empfangen hat, wieder abgenommen, und der faktische Zollschutz beträgt dann wieder 5 Mark. Derartige Zuschlags- oder Ausgleichszölle sind für Zucker in den Vereinigten Staaten und in Britisch-Indien eingeführt worden, worüber das Nähere aus der Erörterung der Zuckerprämien ersehen werden kann.

Eine wichtige Frage ist die, ob sich diese Zuschlags- oder Ausgleichszölle mit der in den Handelsverträgen aufgenommenen Meistbegünstigungsklausel vertragen. Die Meistbegünstigung bedingt die absolute Gleichheit in der Behandlung aller Provenienzen aus Vertragsländern, die Ausgleichszölle sind aber ungleichartige, je nach der Exportprämie des betreffenden Landes bemessene Zuschläge, so daß thatsächlich eine Zuckersendung aus dem einen Lande anders verzollt werden muß als eine Sendung aus einem anderen Lande. Die fremde Zollverwaltung hat nicht zu untersuchen, ob beispielsweise die deutsche Ware unter besseren Produktionsbedingungen oder mit billigerem Rohmaterial und niedrigeren Arbeitslöhnen hergestellt wurde als die französische. Wollte man konsequent sein, so müßte

man mit viel größerer Berechtigung Ausgleichszölle auf Waren solcher Länder einheben, die einen besonderen Vorteil aus dem Mangel jedweder Arbeiterschutzgesetzgebung ziehen. Übrigens können unter Umständen gewisse Tarifbegünstigungen auf Eisenbahnen und Schiffen genau dieselbe Rolle erfüllen, welche heute den Exportprämien zukommt, und doch würden diese Begünstigungen durch die Ausgleichszölle nicht betroffen. Vom rein juridischen Standpunkt muß man daher — und auch die englische Regierung hat seinerzeit diesen Standpunkt eingenommen — behaupten, daß die Ausgleichszölle der Meistbegünstigung thatsächlich widerstreiten. Allerdings ist nicht zu leugnen, daß, wie erwähnt, die Exportprämie eine Umgehung des Zollschutzes in jenem Lande darstellt, in welchem die prämiierte Ware zur Einfuhr gelangt.

Nur vorübergehender, aber trotzdem sehr einschneidender Natur sind die Retorsions- oder Kampfzölle, welche in einer allgemeinen perzentuellen Erhöhung der gewöhnlichen Zollsätze bestehen und als eine wirtschaftliche Kampfmaßregel gegen bestimmte Provenienzen in Anwendung gebracht werden. Sie bilden die Hauptwaffe in einem zwischen zwei Ländern ausgebrochenen handelspolitischen Kampfe: im Zollkriege. Der Anlaß zu dieser Feindseligkeit kann natürlich in sehr verschiedenen Ursachen liegen. Am häufigsten tritt der Fall ein, daß nach Ablauf eines Handelsvertrages die neuen Vertragsverhandlungen infolge allzuhoher Forderungen oder der geringen Vertragsfreundlichkeit des einen Teiles zu keinem positiven Resultate führen. Werden nun die Verhandlungen abgebrochen, so behandeln die beiden Staaten ihren gegenseitigen Verkehr nach dem höheren allgemeinen Tarif, weil für die Anwendung des Vertragstarifs die Basis, nämlich der Handelsvertrag, fehlt. Die beiderseitigen allgemeinen Tarife sind bezüglich ihrer Höhe wohl sehr selten gleich. Der eine Staat wird daher bald finden, daß er bei dieser Reciprozität schlechter daran ist und wird die Ungleichheit dadurch zu beheben suchen, daß er für die aus dem anderen Staate kommenden Waren einen allgemeinen Zuschlag festsetzt. Das ist aber für den anderen Staat wieder das Signal zum Ausbruch des Zollkrieges.

Derartige Retorsions- oder Kampfzölle können fallweise eingeführt werden. Da jedoch hiezu ein Akt der Gesetzgebung notwendig ist, der nicht so leicht und so rasch erlangt werden kann, als dies die Ereignisse auf handelspolitischem Gebiete erfordern, so wird häufig bereits in das Zollgesetz ein allgemeiner Paragraph aufgenommen,

welcher der Regierung die Ermächtigung zur Erlassung solcher Retorsions- oder Kampfzölle im allgemeinen erteilt.

In Deutschland wurde der Kampfzollparagraph (6) des Zollgesetzes vom 15. Juli 1879, in welchem nur für zollpflichtige Waren ein Zuschlag bis zu 50 Perzent vorgesehen war, durch ein Gesetz vom 18. Mai 1895 abgeändert und lautet nunmehr: „Zollpflichtige Waren, welche aus Staaten herstammen, welche deutsche Schiffe oder deutsche Waren ungünstiger behandeln als diejenigen anderer Staaten, können, soweit Vertragsbestimmungen nicht entgegenstehen, mit einem Zuschlag bis zu 100% des Betrages der tarifmäßigen Eingangsabgaben belegt werden. Tarifmäßig zollfreie Waren können unter der gleichen Voraussetzung der Entrichtung eines Zolles in Höhe von 20% des Wertes unterworfen werden. Die Erhebung eines solchen Zuschlags, bezw. Zolles, wird nach erfolgter Zustimmung des Bundesrates durch kais. Verordnung angeordnet." Nach Art. III des österreichisch-ungarischen Zollgesetzes vom 25. Mai 1882 ist der Retorsionszuschlag für zollpflichtige Waren mit 30% des im Tarife enthaltenen Zollsatzes und für zollfreie Waren mit einem im Verordnungswege zu bestimmenden spezifischen Zolle von 15% des Handelswertes der Ware festgesetzt. Im österreichischen Zollgesetze tritt also die Retorsion in einem von vornherein bestimmten Ausmaße als notwendige Folge von selbst ein. Die Regierung ist jedoch ermächtigt, Ausnahmen von dieser Maßregel eintreten zu lassen, indem nur einzelne Kategorien von Waren mit Zuschlägen belegt oder diese Zuschläge höher oder niedriger bemessen werden. Das französische Zollgesetz vom 11. Januar 1892 ermächtigt in Art. 8 die Regierung im allgemeinen, mit Zuschlägen und Einfuhrverboten jene Waren zu belegen, welche aus Ländern stammen, die französische Waren mit Zuschlägen oder Einfuhrverboten treffen. Solche Bestimmungen müssen zur Genehmigung den Kammern, und zwar, wenn diese tagen, sofort, sonst gleich bei Eröffnung der nächsten Session vorgelegt werden. Im italienischen Zolltarif vom 8. August 1895 bestimmt Art. 5 den Retorsionszuschlag mit 50% des Zollsatzes für zollpflichtige und 25% des Warenwertes für zollfreie Waren. Diese Maßregeln werden von Fall zu Fall durch kgl. Verordnung angeordnet, welche sofort dem Parlamente zur Umwandlung in ein Gesetz vorzulegen ist. Nach dem Schweizer Bundesgesetz über das Zollwesen vom 28. Juni 1893 können zollpflichtige Waren, welche aus solchen Ländern herstammen, die einheimische Waren mit besonders hohen Zöllen belasten, mit

einem Zuschlage bis zu 100 Prozent des Betrages der tarifmäßigen Eingangsabgabe belegt werden.

Zollkriege waren trotz der verheerenden Wirkungen, welche sie auf beide kriegführende Staaten ausüben, in den letzten Decennien keine Seltenheit. Im Jahre 1893 bekämpften sich Deutschland und Rußland. Letzteres verlangte die Meistbegünstigung, um der Ermäßigung der Getreidezölle teilhaftig zu werden, welche Deutschland an Österreich-Ungarn im Vertrage vom 6. Dezember 1891 gewährt hatte. Da Deutschland darauf nicht sofort einging, brachte die russische Regierung auf die deutschen Provenienzen den hohen Maximaltarif zur Anwendung. Deutschland antwortete am 29. Juni 1893 mit einem Zuschlagszoll von 50% auf die russischen Waren. Darauf dekretierte Rußland am 20. Juli (1. August) desselben Jahres einen Zuschlag von 50% zum Maximaltarif und erhöhte die Abgabe für deutsche Schiffe in russischen Häfen von 5 Kopeken auf ein Rubel. Dem Zollkriege, unter welchem die russische Landwirtschaft umsomehr litt, als sie im Jahre 1893 eine gute Ernte hatte, wurde durch den Handelsvertrag zwischen beiden Ländern vom 10. Februar 1894 ein Ende bereitet.

Im Jahre 1894 kam es zu einem Zollkriege zwischen Deutschland und Spanien. Die spanische Regierung hatte in dem vorangegangenen Zolltarif eine sehr bedeutende Zollerhöhung auf Alkohol, den Hauptexportartikel Deutschlands nach Spanien, vorgenommen und gleichzeitig die Absicht kund gegeben, für seine Kolonien nur getrennte Verträge schließen zu wollen. Durch provisorische Vereinbarungen wurde zunächst der Fortbestand der Meistbegünstigung gesichert, bis ein definitiver Handelsvertrag geschlossen wurde. Dieser Vertrag wurde zwar vom deutschen Reichstag im Dezember 1893 angenommen, begegnete jedoch in den spanischen Cortes einer so entschiedenen Opposition, daß das Provisorium am 15. Mai 1894 ablief, ohne daß der Vertrag perfekt war. Deutschland setzte seinen autonomen Tarif, Spanien seinen Maximaltarif in Kraft, worauf Deutschland am 25. Mai 1894 einen 50prozentigen Zuschlag auf die wichtigsten spanischen Einfuhrartikel legte. Am 30. Juni 1895 wurde dieser Zuschlag auf 100% erhöht und gleichzeitig auch die sonst zollfreien Waren aus Spanien einem Wertzoll von 20% unterworfen. Erst im Sommer 1896 wurde ein Modus vivendi auf Grundlage der Einräumung der niedrigsten autonomen Tarife gefunden und schließlich anläßlich des Kaufes der Karolinen-Inseln durch Notenwechsel vom

12. Februar 1899 eine Verständigung auf Basis der Meistbegünstigung erzielt.

Österreich-Ungarn hat seit Bestand des jetzigen Zollgesetzes seinen Kampfzoll nur einmal, und zwar gegenüber Rumänien in Anwendung gebracht. Infolge der von Österreich-Ungarn im Jahre 1882 aus veterinärpolizeilichen Gründen erlassenen Viehsperre gestalteten sich die nach Ablauf der ersten Handelskonvention von 1875 eingeleiteten Vertragsverhandlungen im Jahre 1886 sehr schwierig und verliefen schließlich resultatlos. Als nun Rumänien am 9. Juni 1886 seinen Generalzolltarif mit außerordentlich hohen Sätzen in Kraft treten ließ, verordnete die österreichische Regierung, daß Waren rumänischer Provenienz einen Zuschlag von 30% zu den Sätzen des allgemeinen Tarifes zu entrichten haben. Der Zollkrieg währte ziemlich lange. Da Rumänien für das Jahr 1890 seine sämtlichen Handelsverträge gekündigt hatte und für alle Länder den Generaltarif zur Geltung brachte, so war mit diesem Momente wenigstens die ungleichmäßige Behandlung der österreichisch-ungarischen Provenienzen beseitigt. Ein vertragsmäßiger Zustand ergab sich erst durch die im Anschluß an den deutsch-rumänischen Vertrag abgeschlossene Handelskonvention am 21./9. Dezember 1893.

Zwischen Italien und Frankreich kam es am 1. März 1888 zu einem Zollkriege, nachdem sich die neuen Vertragsverhandlungen zerschlagen hatten. Beide Staaten brachten hohe Retorsionszölle zur Anwendung. Das schwächere Italien konnte jedoch weniger leicht standhalten und setzte bereits mit dem 1. Januar 1890 die Retorsionszölle außer Kraft, während sie Frankreich erst durch Dekret vom 22. Januar 1892 aufhob. Die Meistbegünstigung für den wechselseitigen Handelsverkehr wurde durch ein Abkommen (nicht Vertrag) vom 21. November 1898 wiederhergestellt.

Am 1. Januar 1893 war ein Zollkrieg zwischen Frankreich und der Schweiz entbrannt, nachdem die französische Kammer den bereits fertiggestellten Handelsvertrag deshalb verworfen hatte, weil er den Minimaltarif in vielen Positionen durchbrach. Frankreich wendete den Maximaltarif an, während die Schweiz zu besonderen Zuschlagszöllen Zuflucht nahm. Beendigt wurde der vertragslose Zustand durch Notenwechsel vom 25. Juni 1895.

Bei einer differentiellen Behandlung der verschiedenen Staaten, sei es nun, daß eine Provenienz bevorzugt oder benachteiligt wird, wäre ein Mißbrauch dadurch leicht möglich, daß die Kaufleute jenes Landes, welches in der Zollbehandlung ungünstiger gestellt ist, ihre

Waren durch Vermittlung eines fremden Kaufmannes über ein zollbegünstigtes Land zur Einfuhr bringen. Diesem Mißbrauch steuert die Institution der Ursprungszeugnisse oder Ursprungscertifikate, durch welche der Nachweis geführt wird, daß die Waren, welche den günstigeren Zollsatz des Vertragstarifs oder irgend eines Differentialtarifes in Anspruch nehmen, thatsächlich aus einem Lande stammen, welchem diese handelspolitischen Vorteile ausdrücklich zuerkannt worden sind. Wenn die Zahl und Bedeutung jener Staaten, welche zu den nichtbegünstigten gehören, nicht groß ist und ihre Produkte ihrer Natur nach leicht kenntlich sind, so werden gewöhnlich keine Ursprungszeugnisse verlangt. Dies tritt namentlich dann ein, wenn durch zahlreiche Handelsverträge mit den wichtigsten Staaten der Vertragstarif so verallgemeinert ist, daß sich wegen des geringen Anteiles, den die nichtbegünstigten Staaten am Außenhandel haben, ein so umständlicher Apparat nicht lohnen würde. Gewöhnlich sind die nichtbegünstigten Länder einige überseeische Staaten, bei denen die Gefahr des Mißbrauchs nicht groß ist. Am schärfsten werden die diesbezüglichen Bestimmungen dann gehandhabt, wenn es sich darum handelt, einem anderen Lande die Wirkungen eines ausgebrochenen Zollkrieges in voller Schärfe zum Bewußtsein zu bringen. Aber auch in diesem Falle beschränkt man sich darauf, die Ursprungszeugnisse speciell von jenen Waren zu fordern, welche als die wichtigsten Exportartikel des befehdeten Landes gelten. Die Form der Ursprungs-Nachweisung ist eine sehr verschiedene. Manchmal wird die Vorlage der Schiffspapiere, Fakturen, Originalfrachtbriefe, kaufmännischen Korrespondenzen u. s. w. verlangt, häufig aber müssen amtliche Bestätigungen der Konsularämter, der Ortsbehörden oder Ausfuhrzollämter beigebracht werden.

In Deutschland sind die älteren Bestimmungen über die Beibringung von Ursprungszeugnissen für die aus den meistbegünstigten Ländern eingehenden Waren aufgehoben worden. Nur für Wein und Most in Fässern, der mit dem Anspruch auf den vertragsmäßigen Zollsatz eingeführt wird, muß der Ursprung aus einem meistbegünstigten Lande durch behördliche Atteste des Heimatlandes oder durch Vorlegung von Schiffspapieren, Fakturen, Frachtbriefen u. s. w. glaubhaft nachgewiesen werden (Beschluß des Bundesrates vom 4. Juli 1899).

Österreich-Ungarn hat die im Handelsvertrage mit Italien vom 6. Dezember 1891 zugestandene Zollbegünstigung für gewisse Weinbaugebiete Italiens an die Beibringung von Ursprungscertifikaten geknüpft. Diese Ursprungszeugnisse sind entweder von dem österr.-

ungar. Konsularamte, in dessen Amtsbezirk der Erzeugungsort des Weines gelegen ist, oder von der Ortsbehörde des Erzeugungsortes auszustellen; in letzterem Falle muß jedoch das Ursprungszeugnis mit dem Visum des zuständigen österr.-ungar. Konsularamtes versehen sein. Die diesbezüglichen ausführlichen Bestimmungen enthält eine Verordnung vom 10. August 1892.

Frankreich verlangt Ursprungscertifikate 1. für gewisse Waren überhaupt, wie Rohseide, Roßhaar außereuropäischen Ursprungs, Reis, vegetabilische Öle, gewisse Seidengewebe; 2. für Erzeugnisse der Türkei bei der Einfuhr zu Lande. Die Certifikate sind entweder von einem französischen Konsulate oder von der Ortsbehörde oder vom Vorstande des Ausfuhrzollamtes, über welches die Ware nach Frankreich austritt, auszustellen. Die Certifikate der Ortsbehörden sind von dem zuständigen französischen Konsulate zu legalisieren, jene des Ausfuhrzollamtes mit dem Amtsstempel zu versehen; letztere Zeugnisse bedürfen nicht der konsularamtlichen Legalisierung.

In Rußland bedürfen seit 21. März (2. April) 1894 nur gewisse Waren eines Ursprungszeugnisses, um nach dem Minimal- bezw. Vertragstarife der Verzollung unterzogen zu werden, nämlich Arac, Rum, Traubenweine in Flaschen, Fischkonserven, Blei, Zink und Zinkblech. Als Ursprungszeugnisse werden angesehen: a) Originalfakturen und Briefe der Fabrikanten, deren Unterschriften von den Stadt- oder Polizeibehörden des betreffenden Ortes unter Beifügung des Amtssiegels beglaubigt sind; b) Ursprungszeugnisse, welche von russischen Gesandtschaften und Konsularbehörden, sowie von Handelskammern, Kommunal- und Polizeibehörden unter Beifügung des Amtssiegels oder von den Zollämtern solcher Ausfuhrländer ausgefertigt sind, deren Waren in Rußland nach dem Minimal- oder Vertragstarif verzollt werden. Bei dem Import außereuropäischer Waren dienen die Konnossemente als Nachweis der unmittelbaren Herkunft der Ware aus dem Ursprungslande.

In Italien ist die frühere Vorschrift, daß Waren, welche die Verzollung nach dem Konventionaltarife beanspruchen, Ursprungszeugnisse beibringen müssen, seit der Besserung der Handelsbeziehungen zu Frankreich wesentlich eingeschränkt worden. Gegenwärtig sind solche Zeugnisse nur nötig für Seidenwaren, Wein, Fische in Salzlake und Fische in Öl. Zur Ausstellung gültiger Zeugnisse sind berechtigt: a) die italienischen Konsularämter, b) die italienischen Handelskammern im Auslande, c) die Kommunalbehörden, d) die ausländischen Handelskammern, e) die ausländischen Zollämter und

f) andere vom Finanzministerium besonders namhaft gemachte Behörden. In den Zeugnissen muß die Ware genau bezeichnet sein.

In Spanien ist das Erfordernis der Ursprungsnachweisung für die Waren, welche nach dem Minimaltarif zu verzollen sind, ein allgemeines. Das Zollgesetz vom 28. Dezember 1899 führt für jeden einzelnen Vertragsstaat die Behörden speciell an, welche zur Ausstellung von Ursprungscertifikaten berechtigt sind, und enthält ferner sehr ausführliche Vorschriften über die Form, den Inhalt, die Geltungsdauer der Zeugnisse u. s. w.

Im engen Zusammenhange mit der Ursprungsnachweisung stehen die in einzelnen Ländern eingeführten Vorschriften über die Nationalisierung der Waren. Das eigentliche Ursprungsland eines Artikels kann zweifelhaft sein, wenn man auf die verschiedenen Verarbeitungsprozesse Rücksicht nimmt, welche ein Produkt in einem anderen Lande erfahren kann. Nach den in Frankreich bestehenden Bestimmungen ist eine Ware, welche durch eine Verarbeitung ihren ursprünglichen Charakter verloren hat, als das Produkt jenes Staates anzusehen, in welchem diese Verarbeitung stattgefunden hat; das Garn, das in England aus amerikanischer Baumwolle erzeugt wurde, ist englisches Erzeugnis, Mehl, das in Deutschland aus russischem Getreide erzeugt wurde, ist deutsches Erzeugnis u. s. w. Hat der Verarbeitungsprozeß den Charakter der Ware nicht verändert, so wird dieselbe nur dann als Produkt des Landes angesehen, in welchem die Bearbeitung stattgefunden hat, wenn das Material durch die Bearbeitung unter einen höheren Zollsatz fällt; so z. B. ist roher, in Deutschland geschälter Japanreis ein deutsches Erzeugnis, dagegen bleibt amerikanisches Rohöl, auch wenn es in Europa raffiniert wurde, amerikanisches Produkt.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen — Max Weigert, Differentialzölle und das Recht der meistbegünstigten Nation. Berlin 1878. — A. H. Mosle, Der Unterscheidungszoll (surtaxe d'entrepôt). Bremen 1880.

IV. Die Handelsverträge.

1. Art und Form der Handelsverträge.

Die Handelsverträge sind Staatsverträge, welche den Handelsverkehr zwischen den beiderseitigen Ländergebieten regeln. Sie bilden demgemäß nur eine Gruppe der Staatsverträge, die man im allgemeinen in politische und kommerzielle einzuteilen pflegt; während die ersteren die einzelnen Staaten als völkerrechtliche Individuen auffassen und deren politische Interessen berühren (Friedensverträge, Defensivbündnisse, Neutralitätsabkommen u. s. w.), umfassen die letzteren alle Bestimmungen, welche die wirtschaftlichen Beziehungen der einzelnen Länder und ihrer Staatsangehörigen betreffen. Die kommerziellen Staatsverträge können wiederum die Gesamtheit der wirtschaftlichen Beziehungen betreffen, in welchem Falle man sie gewöhnlich als „Freundschafts-, Handels- und Schiffahrtsverträge" bezeichnet, oder es können einzelne dieser Beziehungen Gegenstand besonderer Vereinbarungen werden, die man je nach ihrem Inhalte als Handelsverträge im engeren Sinne, Zollverträge, Schiffahrtsverträge, Konsularkonventionen, Marken- und Musterschutzkonventionen, Viehseuchenübereinkommen u. s. w. anführt. Nur sehr selten kommt es vor, daß in politische Staatsverträge auch Bestimmungen kommerzieller Natur aufgenommen werden.

Die Handelsverträge in dem heute gangbaren Sinne gehören der neuzeitlichen Entwicklung der Handelspolitik an, denn die vereinzelten Bestimmungen, welche sich in den Staatsverträgen der älteren Zeit auf Handel und Verkehr bezogen, waren in dem Komplex der übrigen Vereinbarungen nur von untergeordneter Bedeutung. Das gilt von den sogenannten Handelsverträgen, welche Rom mit Karthago geschlossen hat, sowie auch von den vereinzelten mittelalter-

lichen Verträgen ähnlicher Art. Als Vorläufer der modernen Handelsverträge können in mancher Hinsicht die sogenannten Kapitulationen angesehen werden, welche sich die europäischen Mächte von den orientalischen Fürsten, namentlich von der Türkei, ausstellen ließen. Das politische Übergewicht war für den Abschluß derartiger Kapitulationen entscheidend, häufig enthielten sie nur die praktische Nutzanwendung eines Friedensschlusses für den Handelsverkehr. Während ein moderner Handelsvertrag seinem Wesen nach auf gegenseitigen Begünstigungen beruht, bestanden die Kapitulationen zumeist aus einseitigen Zugeständnissen der Orientalen, durch welche die Kaufleute der betreffenden europäischen Macht die Gleichstellung mit den Kaufleuten der anderen europäischen Staaten, einen niedrigen Wertzoll für die Einfuhr ihrer Waren, gewisse Zusicherungen bezüglich des Konsularschutzes, der Gerichtsbarkeit, der Hilfeleistung bei Gefahren für die Schiffe, der Ersatzleistungen bei Räubereien der Piraten u. s. w. erlangten.

Einzelne Handelsverträge des 18. Jahrhunderts haben eine gewisse Berühmtheit erlangt; im Geiste der damaligen Handelspolitik waren sie aber nicht so sehr auf die Regelung des Handelsverkehres, als vielmehr auf die Erringung einseitiger Vorteile gerichtet. Dahin gehört vor allem der nach dem Namen des englischen Unterhändlers benannte Methuen-Vertrag, welcher im Jahre 1703 zwischen England und Portugal vereinbart wurde und eine langwierige litterarische Diskussion darüber hervorrief, welchem Vertragsteile er die größeren Vorteile gebracht habe. Portugal verpflichtete sich, sein auf die Wollwaren gesetztes Einfuhrverbot zu Gunsten Englands aufzuheben, wogegen England die Verpflichtung übernahm, die portugiesischen Weine bei der Einfuhr nach England immer um ein Drittel niedriger zu verzollen als die französischen Weine. Der Vertrag galt für immerwährende Zeiten und sollte auch durch Krieg nicht aufgehoben werden, doch hatte England das Recht, den Vertrag durch Aufhebung der Begünstigung für portugiesische Weine verfallen zu lassen, was auch im Jahre 1830 thatsächlich geschah. Ein bedeutsamer Vertrag war ferner der gleichfalls nach seinem Urheber benannte Eden-Vertrag, der im Jahre 1786 zwischen Frankreich und England abgeschlossen wurde. In demselben wurden die beiderseitigen Zollsätze sehr stark, auf 10 bis 15 % vom Werte, herabgesetzt. Die kriegerischen Ereignisse des Jahres 1793 bereiteten jedoch dem Vertrage ein vorzeitiges Ende.

Die erste Hälfte des 19. Jahrhunderts stand unter dem Zeichen

der wirtschaftlichen Nalliierung der einzelnen Staaten zu einheitlichen Zollgebieten; die Entstehung des deutschen Zollvereins und die Beseitigung der Zwischenzolllinien in Österreich-Ungarn, Frankreich, Italien u. s. w. fällt in diese Zeit. Für die Entwicklung einer Vertragspolitik mit fremden Staaten boten die heftigen politischen Gegensätze wenig Spielraum.

Die erste Periode der modernen Handelsverträge leitete der berühmte englisch-französische Handelsvertrag vom 23. Januar 1860 ein, welcher mit dem Namen des englischen Freihändlers Cobden verknüpft ist. Frankreich verpflichtete sich darin, für die meisten englischen Fabrikate keinen höheren als einen 30 %igen Wertzoll einzuheben und den Zoll auf Kohle und Koaks zu ermäßigen. Dagegen ging England die Verpflichtung ein, die Zollsätze auf einzelne Fabrikate völlig zu beseitigen und die Abgaben auf französische Weine herabzusetzen. Überdies räumten sich beide Vertragsteile die bedingungslose Meistbegünstigung ein. In knapper Aufeinanderfolge schlossen England, Frankreich, Belgien, Deutschland, Österreich und Italien neue Verträge, welche durch weitere Tarifherabsetzungen und durch die gleichzeitig gewährte Meistbegünstigung das Niveau der Zollsätze in den hervorragendsten europäischen Staaten immer mehr herabdrückten. An dieses Vertragsnetz schloß sich eine zweite Gruppe von Verträgen an, die mit den außereuropäischen Staaten vereinbart wurden und mindestens die Meistbegünstigung brachten. Man faßt die außerordentlich große Zahl dieser Verträge aus den Sechzigerjahren unter dem Namen des *Systems der westeuropäischen Handelsverträge* zusammen.

Der Rückschlag gegen die freihändlerischen Tendenzen dieser Vertragsära führte allenthalben zur Aufstellung neuer autonomer Tarife und zur Kündigung der alten Verträge. Auf Grund der Schutzzolltarife, die in den Jahren 1878—81 in den meisten Staaten erstellt wurden, kamen neue Verträge zu stande, die in den Konzessionen weniger weit gingen als die früheren und deshalb als die *Verträge der Schutzzollära* bezeichnet werden können. Der Schwerpunkt dieses Abschnittes der Handelspolitik lag nicht mehr in England, sondern auf dem Kontinente. Als einzelne dieser Verträge Ende der Achtzigerjahre abliefen, wurden sie zumeist ohne wesentliche Änderungen erneuert.

Eine neue Sachlage schuf das handelspolitische Kometenjahr 1892. Frankreich hatte für den 1. Februar 1892 sämtliche Handelsverträge gekündigt und beabsichtigte künftighin das kurz vorher acceptierte

System des Maximal- und Minimaltarifs zur Durchführung zu bringen. Es bildeten sich nun in Europa zwei Gruppen von Staaten. Auf der einen Seite standen Frankreich, Spanien, Rußland und einige kleinere Staaten, welche auf die Autonomie ihrer Zollpolitik größeren Wert legten und sich der Vertragspolitik gegenüber mehr passiv verhielten. Auf der anderen Seite schlossen in Anlehnung an den politischen Dreibund Deutschland, Österreich-Ungarn, Italien, die Schweiz und Belgien durch die Dezemberverträge vom Jahre 1891 einen Vertragskomplex, welchen man das *System der mitteleuropäischen Handelsverträge* nennt. Der Zweck dieser Aktion war, durch eine innige Verklammerung der Vertragsbestimmungen und Tarifvereinbarungen die mitteleuropäischen Staaten zu einem sicheren Konsumtionsgebiete mit 131 Millionen Einwohnern und einem Gesamthandelsverkehr von mehr als 15 Millionen Mark zu vereinigen und die gegenseitigen Beziehungen auf die Dauer von 12 Jahren zu stabilisieren. Diese Gruppe von Verträgen wurde im Verlaufe der späteren Zeit dadurch erweitert, daß sich auch die östlichen Staaten, wie Rußland, Rumänien, Serbien und Bulgarien anglieberten.

Nach den völkerrechtlichen Anschauungen sind nur *souveräne* Staaten berechtigt, Staatsverträge abzuschließen, jedoch hat sich hinsichtlich der Handelsverträge eine viel freiere Auffassung geltend gemacht als hinsichtlich der übrigen Staatsverträge. Insbesondere sind mehrfach *halbsouveräne* Staaten selbständig Handelsverträge eingegangen, während ihnen dieses Recht für Friedensverträge, Bündnisverträge u. s. w. nicht zugesprochen wird.

So hat *Ägypten* durch den Ferman der Pforte vom 7. August 1879 die Berechtigung zum Abschlusse selbständiger Handelskonventionen erlangt und seitdem solche Konventionen mit einzelnen Staaten auch thatsächlich abgeschlossen. Darin hat sich Ägypten ausbedungen, den Einfuhrzoll auf 10 % vom Werte zu erhöhen, sobald alle anderen Mächte ihre Einwilligung dazu geben würden. Für jene Staaten, welche solche Specialkonventionen nicht eingegangen sind, gelten jedoch die Abmachungen, welche die Pforte früher für das ganze türkische Reich, also auch für den Vasallenstaat Ägypten, getroffen hat, und diesen zufolge besteht ein Einfuhrzoll von 8 %. Solange nun noch ein Staat dieses günstigere ältere Vertragsrecht geltend macht, können die neuen Tarifvereinbarungen der ägyptischen Regierung nicht in Kraft treten.

Besonders lehrreich ist in dieser Hinsicht die Entwickelung in

den Donaufürstentümern, wo die handelspolitische Selbständigkeit die Vorläuferin der politischen wurde. Am früheſten vollzog Rumänien seine wirtschaftliche Emanzipation. Die Fürsten der Moldau und Walachei hatten am 30. Januar 1847 ihre Territorien zu einer Zolleinigung zusammengeschlossen und gingen in den Jahren 1850 und 1866 mit einer autonomen Erhöhung der Zölle vor, die im Widerspruch stand zu den Verfügungen und Verträgen der Pforte. Der Pariser Traktat vom 30. März 1856 hatte übrigens den genannten Fürstentümern bereits „volle Freiheit des Kultus, der Gesetzgebung, des Handels und der Schiffahrt" garantiert. Als sich die rumänische Regierung anschickte, wiederum einen neuen autonomen Zolltarif in Kraft zu setzen, beeilte sich Österreich-Ungarn, die Handelskonvention vom 22. Juni 1875 zu schließen, welcher sich dann mehrere Abmachungen mit anderen Staaten anreihten. Unterdessen hat das selbständige Vertragsrecht in der vollen politischen Autonomie seine Begründung erhalten. Serbien hatte bereits am 3. Mai 1843 einen eigenen Zolltarif publiziert, mußte denselben jedoch infolge Protestes der Pforte wieder zurückziehen. Die neuerlichen Versuche in den Sechziger- und Siebzigerjahren endeten schließlich mit der Anerkennung der vollen Selbständigkeit Serbiens im Berliner Vertrag vom Jahre 1878. Bulgarien war jedoch durch Art. 8 dieses Vertrages noch an die Verträge gebunden, welche die Pforte mit den fremden Mächten vereinbart hatte. Mit Zirkularnote vom 28. Januar 1884 nahm Bulgarien das Recht in Anspruch, unabhängig von der Pforte Handelskonventionen zu schließen, und ein Gesetz vom 17. Dezember 1887 ermächtigte die bulgarische Regierung, mit jedem Staate, der seine Bereitwilligkeit hiezu zeigen würde, in Vertragsverhandlungen zu treten. England entschlug sich zuerst aller Bedenken und schloß die Konvention vom 14./26. November 1889; diesem Beispiele folgten später die wichtigsten europäischen Staaten.

Eine Tendenz zur Erlangung des selbständigen Vertragsrechtes macht sich auch in den englischen Kolonien bemerkbar. Das Recht zur autonomen Zollgesetzgebung genossen dieselben ohnedies, dagegen wurden die früheren Handelsverträge Großbritanniens regelmäßig auch auf die Kolonien ausgedehnt. In den neueren Verträgen (seit 1880) werden nun Ostindien, Kanada, Neufundland, die australischen Kolonien, die Kapkolonie und Natal gewöhnlich ausgenommen, denselben ist jedoch für die Dauer von zwei Jahren nach der Unterzeichnung des Vertrages das Recht zum Eintritt in den Vertrag vorbehalten.

Es giebt aber auch umgekehrt Staaten mit voller politischer Souveränität, welche sich ihres handelspolitischen Vertragsrechtes zu Gunsten eines fremden Staates begeben, ohne dadurch auf ihre sonstigen Souveränitätsrechte zu verzichten. Das sind namentlich Staaten, welche wegen ihres geringen territorialen Umfanges oder wegen ihrer politisch schwächeren Stellung eine Angliederung an einen fremden Staat suchen müssen. So haben das Fürstentum Liechtenstein und das Großherzogtum Luxemburg durch ihren Zollanschluß an Österreich-Ungarn, beziehungsweise Deutschland ihre handelspolitische Vertragsfreiheit aufgegeben, indem sie jeden Vertrag dieser Staaten als auch für sie verbindlich im Inlande als Gesetz promulgieren. Ein eigentümliches Verhältnis hat sich bezüglich Tunis herausgebildet; Frankreich schließt nämlich Verträge mit fremden Mächten für dieses sein Schutzgebiet, also für ein drittes Land. Mit den meisten Regierungen, wie z. B. mit Deutschland am 18. November 1896, wurden allerdings nur formelle Erklärungen ausgetauscht, in denen die fremden Staaten auf die Geltendmachung des älteren Regimes der Kapitulationen in Tunis verzichten und auch jene Vorteile nicht in Anspruch nehmen, welche Frankreich infolge seiner besonderen Stellung zukommen, wogegen ihnen jedoch die Meistbegünstigung mit allen anderen Staaten zugesichert ist. Mit Italien kam jedoch am 28. September 1896 ein wirklicher Handelsvertrag zu stande, dessen ungewöhnliche Eingangsformel den Fall genügend charakterisiert. Sie lautet: „Se. Majestät der König von Italien und der, sowohl in seinem Namen wie im Namen Sr. Hoheit des Beys von Tunis handelnde Präsident der französischen Republik, in gleicher Weise von dem Wunsche geleitet, die Handels- und Schiffahrtsbeziehungen zwischen Italien und Tunis zu regeln, haben . . ."

Die staatsrechtliche Befugnis zum Abschluß von Handelsverträgen regelt die Verfassung der einzelnen Staaten. Die Initiative steht gewöhnlich dem Staatsoberhaupte zu, also dem Kaiser oder König in Monarchien, dem Präsidenten in Republiken u. s. w.; dieser bestimmt allein, in welchem Zeitpunkte und mit welchem Staate Unterhandlungen einzuleiten sind, und ernennt auch die Delegierten oder Unterhändler, welche die Verhandlungen mit den Vertretern des anderen Staates zu führen und zu finalisieren haben. In der weiteren Behandlung unterscheiden sich die Handelsverträge von den übrigen Staatsverträgen. Während die politischen Verträge der Souverän gewöhnlich allein abschließen kann, bedarf es für die Rechtsverbindlich-

keit der kommerziellen Verträge der Zustimmung der gesetzgebenden Körperschaften. Da denselben jedoch nur das fertige Resultat der gegenseitigen Verhandlungen vorgelegt werden kann, so können sie den Vertragsentwurf nur zur Gänze annehmen oder verwerfen; jede noch so geringfügige Abänderung begründet eine vollständige Ablehnung und macht neuerliche Verhandlungen mit dem anderen Vertragsstaate erforderlich, die sich natürlich in den meisten Fällen sehr schwierig, wenn nicht ganz aussichtslos gestalten werden. Hat der Vertrag die Zustimmung der gesetzgebenden Körperschaften gefunden, so erhält er seitens des Staatsoberhauptes die Ratifikation. Aber erst durch den Austausch der Ratifikationen mit dem anderen Vertragsstaate wird der Vertrag formell zum Gesetz und tritt nun an dem im voraus bestimmten Tage in Kraft.

In Deutschland hat nach Art. 11 der Reichsverfassung der Kaiser das ausschließliche Recht, namens des Reiches mit fremden Staaten Verträge einzugehen. Da aber die Handelsverträge in den Bereich der Reichsgesetzgebung fallen, ist zu ihrem Abschluß weiters die Zustimmung des Bundesrates und zu ihrer Giltigkeit die Genehmigung des Reichstages erforderlich. Nach Austausch der Ratifikationen wird der Vertrag im Reichsgesetzblatt publiziert und erhält den Charakter eines Reichsgesetzes.

Ähnlich ist die Regelung dieser Frage in den anderen monarchischen Staaten. Singulär war die Bestimmung der älteren französischen Verfassung, wonach der Kaiser (Napoleon III.) auch Handelsverträge ohne die Zustimmung des Parlamentes abschließen konnte; bekanntlich wurde nur dadurch der Abschluß des Cobden-Vertrages von 1860 ermöglicht. In Großbritannien ist das Recht, Verträge zu schließen, zwar ganz allgemein der Krone vorbehalten, doch muß in dem Falle, als durch einen derartigen Vertrag bestehende Gesetze abgeändert oder dem Staate finanzielle Verpflichtungen auferlegt werden, die Zustimmung des Parlamentes eingeholt werden; dies wird bei den Handelsverträgen gewöhnlich zutreffen.

Eine besondere Regelung erheischt die Frage in den Staaten, welche sich als eine Union politisch selbständiger Teile darstellen. In Österreich-Ungarn schließt nach den Grundgesetzen ebenfalls der Kaiser, bezw. der König die Staatsverträge ab, nur mit der Einschränkung, daß die Giltigkeit der Handelsverträge an die Zustimmung des Reichsrates gebunden ist. Die Zollgemeinsamkeit beider Staatsgebiete Österreich und Ungarn beruht auf einem von 10 zu 10 Jahren kündbaren Vertrage, dem Zoll- und Handelsbündnis.

Art. 2 dieses Vertrages bestimmt, daß Verträge wirtschaftlichen Charakters, somit auch Handelsverträge, in beiden Reichshälften gleich bindende Kraft haben. Die Negociierung und der Abschluß neuer derartiger Verträge geschieht nach Art. 3 vorbehaltlich der verfassungsmäßigen Genehmigung beider Legislativen durch den Minister des Äußeren auf Grund von Vereinbarungen der betreffenden Ressortminister beider Teile. Wünscht ein Teil die Kündigung eines derartigen Vertrages, so hat er spätestens sechs Monate vor Ablauf des Kündigungstermines dem anderen Teile hiervon Mitteilung zu machen. Kommt ein Einverständnis nicht zustande, so hat der Minister des Äußeren die Kündigung vorzunehmen, sobald auch nur ein Teil sie begehrt.

In Schweden-Norwegen machen dagegen trotz der politischen Union beide Staaten ihr handelspolitisches Vertragsrecht nach außen selbständig geltend, obzwar die Handelsverträge beider Staaten mit anderen Ländern zeitlich gewöhnlich zusammenfallen und auch inhaltlich nur selten abweichen.

In der Schweiz werden die Handelsverträge im Namen des Bundesrates der schweizerischen Eidgenossenschaft abgeschlossen.

In den Vereinigten Staaten von Amerika kann der Präsident nach Abschnitt 3 und 4 der Dingleybill vom 24. Juli 1897 gewisse Verträge, deren wesentlicher Inhalt im Zollgesetze genau bezeichnet ist, allein schließen, andere Verträge dagegen nur auf den Rat und mit Zustimmung des Senates, welcher dieselbe nur mit Zweidrittelmehrheit erteilen kann. Dem Repräsentantenhause werden nach dem Staatsrechte der Union die bereits abgeschlossenen Handelsverträge erst nachträglich zur Kenntnisnahme mitgeteilt.

Ein großer Unterschied zwischen den politischen Staatsverträgen und den Handelsverträgen ergiebt sich bezüglich ihrer Dauer. Die politischen Staatsverträge, insbesondere die Friedensschlüsse lauten nämlich formell „auf immerwährende“ oder gar „ewige Zeiten“, während in den Handelsverträgen ein solcher Fall die Ausnahme bildet. Die Bestimmung der Dauer „für immerwährende Zeiten“ findet sich noch in einigen älteren, heute zumeist gegenstandslos gewordenen Handelsverträgen europäischer Staaten mit der Türkei, Marokko u. s. w.; auch kommt in einigen weniger wichtigen Verträgen die Klausel „bis auf weiteres“ oder „auf unbestimmte Dauer“ vor. In den modernen Handelsverträgen wird die Dauer durch die Festsetzung eines bestimmten Endtermines oder durch die genaue Angabe einer Anzahl von Jahren, zumeist 5, 10 oder 12 Jahren,

festgesetzt. Wo ein solcher bestimmter Termin fehlt, ist gewöhnlich eine Kündigung vorhergesehen, so daß es dann heißt, der Vertrag werde eine gewisse Zeit — ein halbes oder ein ganzes Jahr — nach erfolgter Kündigung zu Ende gehen. Nur in den Handelstraktaten mit halbcivilisierten und überseeischen Staaten kommt es noch vor, daß die Dauer ganz unbestimmt ist; aber auch da wird zumeist nach Ablauf einer Reihe von Jahren eine Revision der Vertragsbestimmungen für zulässig erklärt. Die Frage, ob ein ausgebrochener Krieg zwischen den Vertragsstaaten den Handelsvertrag aufhebt, wird bestritten, jedoch herrscht die Meinung vor, daß nur die Ausübung der Vertragsrechte während der Dauer der Feindseligkeiten ruht und die Rechtskraft des Vertrages selbst unberührt bleibt.

Eine Anomalie bildet der vielbesprochene § 11 des Frankfurter Vertrages zwischen Deutschland und Frankreich vom Jahre 1871. Derselbe stellt nämlich einen kurzen Meistbegünstigungsvertrag, also einen Handelsvertrag dar, der jedoch deshalb, weil er in einem Friedensvertrag eingeschlossen erscheint, ebenso wie die übrigen Paragraphe für ewige Zeiten gilt und unkündbar ist.

Umgekehrt kommt es aber in Verträgen mit den amerikanischen Republiken vor, daß in einen reinen Handelsvertrag eine Friedens- und Freundschaftsklausel eingeschaltet ist. Es ergiebt sich dann der merkwürdige Fall, daß im ersten Artikel zwischen den beiden vertragschließenden Teilen steter Friede und immerwährende Freundschaft abgeschlossen wird, während im Schlußartikel die Dauer des Vertrages selbst genau begrenzt oder wenigstens die Kündbarkeit fixiert ist. Von dieser Art ist der Freundschafts-, Handels-, Schiffahrts- und Konsularvertrag zwischen Deutschland und Nicaragua vom 4. Februar 1896. Im Handelsvertrag zwischen Japan und Brasilien vom 5. November 1895 stipuliert Art. 1: „Zwischen dem japanischen Reich und den Vereinigten Staaten von Brasilien, sowie zwischen den beiderseitigen Angehörigen und Bürgern soll immerwährender Friede und beständige Freundschaft bestehen." Art. 13 aber sagt, daß der Vertrag überhaupt nur 12 Jahre in Geltung bleiben soll.

Die Klausel, daß die Vertragsbestimmungen nach einer Anzahl von Jahren immer wieder revidierbar sind, war in den früheren Verträgen mit Japan, China, Ägypten u. s. w. allgemein. China hat dieselbe auch in die neuesten Verträge übernommen; so in den Vertrag mit Japan vom 21. Juli 1896. Nach Ablauf von zehn Jahren kann jeder Teil eine Revision verlangen; wird jedoch innerhalb sechs Monaten nach Ablauf der ersten zehn Jahre ein solcher

Antrag von keiner Seite gestellt, so soll der Vertrag weitere zehn Jahre in Kraft bleiben, und so soll es auch beim Ablauf des folgenden zehnjährigen Zeitraumes gehalten werden. Die Handelsverträge der europäischen Mächte mit Korea sind gleichfalls nach zehn Jahren revidierbar. Auch der Vertrag zwischen China und Frankreich vom 25. April 1886 kann zehn Jahre nach dem erfolgten Austausch der Ratifikationen einer Revision unterzogen werden.

Die Dezemberverträge der mitteleuropäischen Staaten vom Jahre 1891 laufen sämtlich mit 31. Dezember 1903 ab. Im Falle sie jedoch nicht zwölf Monate vorher gekündigt werden, bleiben sie bis 1 Jahr nach erfolgter Kündigung in Geltung.

Wie erwähnt, ist ein Handelsvertrag mit dem Abschlusse der Verhandlungen noch nicht perfekt, sondern bedarf noch der *Ratifikation*, welche erst dann erfolgen kann, wenn die gesetzgebenden Faktoren in den vertragschließenden Staaten ihre verfassungsmäßige Zustimmung zu dem Vertrage erteilt haben. In den Schlußartikeln der Verträge finden sich nicht nur über die Ratifikation, sondern auch über den Termin, an welchem die Bestimmungen des Vertrages *in Kraft treten* sollen, verschiedene Angaben. Zuweilen wird nur vereinbart, daß der Austausch der Ratifikationen „sobald als möglich" stattfinden und der Vertrag mit dem Tage dieses Austausches oder eine bestimmte Zeit nachher in Kraft treten soll. In anderen Verträgen ist bald für den Austausch der Ratifikationen, bald für das Inkrafttreten, manchmal auch für beides ein fixer Zeitpunkt festgesetzt, so daß der Vertrag selbst hinfällig wird, wenn er bis dahin nicht ratifiziert ist.

Nach den Stipulationen des Handelsvertrages Österreich-Ungarns mit Rumänien vom 21./9. Dezember 1893 sollten die Ratifikationsurkunden sobald als möglich ausgetauscht werden und der Vertrag acht Tage nach der Ratifizierung in Kraft treten.

In den Dezemberverträgen vom Jahre 1891 wurde für das Inkrafttreten ein fixer Termin — der 1. Februar 1892 — in Aussicht genommen; die Ratifikationen sollten nur „sobald als möglich" erfolgen.

Umgekehrt wurde im Handelsvertrage Österreich-Ungarns mit Bulgarien vom 21./9. Dezember 1896 ein bestimmter Endtermin für die Ratifikation vereinbart.

In den neueren Verträgen, welche Japan mit europäischen Staaten abgeschlossen hat, wurde das Inkrafttreten von dem Belieben der japanischen Regierung abhängig gemacht, indem die Verträge

erst nach Ablauf eines Jahres, nachdem die japanische Regierung von ihrer Absicht, den Vertrag in Wirksamkeit zu setzen, Anzeige gemacht hat — jedoch keinesfalls vor dem 17. Juli 1899 — in Kraft treten sollten.

Die Handelsverträge bilden nicht immer ein einheitliches Operat. Häufig kommt es vor, daß einzelne dieser Bestimmungen in einem Anhange zum Vertrage als Zusatzakte, Schlußprotokoll u. dergl. behandelt sind, sei es, daß die in Betracht kommenden Verhältnisse thatsächlich erst nach Abschluß der eigentlichen Vertragsverhandlungen festgestellt worden sind, sei es auch, daß die textliche Ausdehnung der bezüglichen Bestimmungen eine besondere Ausschaltung wünschenswert erscheinen ließ.

Als internationale Verkehrssprache in den Handelsverträgen gilt im allgemeinen wohl das Französische, jedoch nicht in dem Maße, in welchem es sich in den sonstigen internationalen Verhältnissen und im diplomatischen Verkehre eingebürgert hat. In der Regel erscheint die Staatssprache der beiden vertragschließenden Staaten gleichmäßig berücksichtigt, so daß der Vertrag aus zwei parallel laufenden Texten besteht, von denen jeder die gleiche Authentizität beansprucht. Nur im Verkehre mit überseeischen Staaten, deren Sprache weniger gekannt ist, wird zuweilen eine dritte Sprache gewählt, welche den Angehörigen beider Staaten leichter zugänglich ist. Seltener ist der Fall, daß eine solche dritte Sprache als allein authentischer Urtext festgesetzt wird.

Der Handelsvertrag Österreich-Ungarns mit Japan vom 5. Dezember 1897 ist in deutscher und französischer Sprache abgefaßt. — Der Handelsvertrag Italiens mit Japan vom 1. Dezember 1894 wurde sogar in sechsfacher Ausfertigung abgeschlossen, nämlich zwei in japanischer, zwei in italienischer und zwei in englischer Sprache; bei Meinungsverschiedenheiten soll der englische Text als Urtext angesehen werden.

Der Handels- und Schiffahrtsvertrag zwischen China und Japan vom 21. Juli 1896 wurde in japanischer, chinesischer und englischer Sprache unterzeichnet, und zwar sind die Bevollmächtigten übereingekommen, daß bei Abweichungen hinsichtlich der Auslegung des japanischen und chinesischen Wortlautes die Streitfrage durch Bezugnahme auf den englischen Wortlaut beigelegt werden soll.

In dem Handelsvertrage Rußlands mit Japan vom 27. Mai/8. Juni 1895 ist außer der doppelten Ausfertigung in den

bezüglichen Landessprachen noch eine in französischer Sprache vorgesehen.

Litteratur: Josef Grunzel, Handbuch der internationalen Handelspolitik. Wien 1898. — M. Schraut, System der Handelsverträge und der Meistbegünstigung. Leipzig 1884. — Vgl. auch die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen.

2. Inhalt der Handelsverträge.

Der Inhalt der Handelsverträge richtet sich nach Umfang und Bedeutung der kommerziellen Verhältnisse der beiden vertragschließenden Staaten, zum Teil wohl allerdings auch nach dem Grade politischer Freundschaft, in welchem beide Länder zu einander stehen. Im allgemeinen lassen sich die Handelsverträge in folgende vier Gruppen einteilen:

1. Verträge mit Tarifvereinbarungen und mit der Meistbegünstigung. Dieselben behandeln sehr ausführlich und detailliert die wichtigsten Seiten des Handelsverkehres zwischen zwei Staaten, sichern den Kaufleuten und den Waren die Behandlung auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation zu und enthalten insbesondere Festsetzungen über die Höhe einzelner Zollsätze in den eigenen Tarifen, sei es nun, daß diese Sätze ermäßigt oder in ihrer bisherigen Höhe für die Dauer des Vertrages gebunden werden. Man nennt diese Verträge kurzweg Tarifverträge, weil die Tarifvereinbarungen gewöhnlich ein innigeres Verhältnis darstellen und die bloße Meistbegünstigung hierbei als selbstverständlich betrachtet wird; in der heutigen Handelspolitik trifft das allerdings nicht mehr immer zu, wie wir gleich sehen werden. Die hier genannten Verträge sind insbesondere unter jenen höher entwickelten Handelsstaaten üblich, welche in einem intensiven Verkehre zu einander stehen und diesem auch weiterhin die weiteste Entfaltung sichern wollen. Daher gehören beispielsweise die Handelsverträge Deutschlands mit Österreich-Ungarn, Rußland, Belgien, der Schweiz, Italien u. s. w.

2. Verträge mit Tarifvereinbarungen ohne Meistbegünstigung. Diese Art von Verträgen ist gegenwärtig noch ziemlich selten und überhaupt nur in jenen Ländern möglich, welche den Grundsatz der Meistbegünstigung fallen ließen und auf Basis der Reciprozität verhandeln. Tarifvereinbarungen gelten sonst als Ausdruck eines höheren Grades von handelspolitischer Freundschaft als die einfache Meistbegünstigung und schließen die letztere daher in der Regel mit ein. Deshalb finden wir diese Gruppe von Verträgen

vorerst nur in den Vereinigten Staaten von Amerika, welche in den Abkommen mit Frankreich, Italien u. s. w. zwar gewisse Tarifzugeständnisse, aber nicht die Meistbegünstigung gewährten.

3. Verträge ohne Tarifvereinbarungen mit bloßer Meistbegünstigung. Diese Verträge bestehen nur aus wenigen, allgemein gehaltenen Artikeln, in welchen sich die vertragschließenden Teile gegenseitig die Behandlung zusichern, welche jeweilig die am meisten begünstigte Nation genießen wird. Man bezeichnet vorzüglich diese Verträge als Meistbegünstigungsverträge, weil auf dieser Klausel ihr Wert beruht. Sie bilden seit der Vertragsära des Jahres 1860 die ungeheuere Mehrzahl der seitherigen handelspolitischen Vereinbarungen sämtlicher Staaten. Sie sind überall dort am Platze, wo die zunächst interessierten Staaten durch Tarifvereinbarungen den Weg bereits geebnet haben, wo wegen der geringfügigen Ausdehnung des Handelsverkehres tarifarische Vorteile nicht notwendig oder aus anderen Gründen nicht erreichbar sind. In diese Kategorie fallen auch die meisten jener Verträge, welche die europäischen Staaten mit überseeischen Ländern abgeschlossen haben. Deutschland wies am 1. Januar 1901 nur 8 Tarifverträge, dagegen 28 Meistbegünstigungsverträge auf.

4. Verträge ohne Tarifvereinbarungen und ohne Meistbegünstigung. Solche Verträge enthalten gewöhnlich nur allgemeine Bestimmungen über die Bedingungen, unter denen der Handel zwischen den vertragschließenden Teilen betrieben werden kann. Sie kommen heute nur mehr vereinzelt vor in den Beziehungen zu solchen Ländern, welche sich dem europäischen Handelsverkehre nur allmählich und teilweise öffnen. Deutschland besitzt derartige Verträge mit China, Korea, Siam und dem Kongostaat.

Die zahlreichen und verschiedenartigen Bestimmungen, welche die einzelnen Handelsverträge inhaltlich aufweisen, umfassen oder können umfassen die nachstehenden Punkte:

1. Die Klausel der Handelsfreiheit, welche, allerdings mit gewissen Ausnahmen, die Unzulässigkeit von Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrverboten für den Warenverkehr ausspricht;

2. Vereinbarungen über die Niederlassungsfreiheit, welche die persönlichen Verhältnisse der beiderseitigen Staatsangehörigen für den Fall betreffen, als dieselben im Gebiete des anderen Vertragsteiles Grundbesitz erwerben oder der Ausübung ihres Gewerbes nachgehen;

3. Bestimmungen über die Höhe der Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrzölle; gewöhnlich wird hierbei in dem Artikel des Vertrages Bezug genommen auf einen speciellen Anhang, welcher den Vertragstarif enthält;

4. die Klausel der Meistbegünstigung;

5. die Festsetzung der Art, in welcher die Waren des fremden Staates zur Tragung von inneren Abgaben herangezogen werden können, über die Zulässigkeit von Ausfuhrvergütungen und Ausfuhrprämien, über die Staatsmonopole u. s. w.;

6. Bestimmungen über die besonderen Vergünstigungen, welche sich die vertragschließenden Teile für den Grenzverkehr, den Marktverkehr und den Veredelungsverkehr gewähren;

7. die Modalitäten für die Zulassung der staatsangehörigen Personen oder Firmen des anderen Vertragsteiles zum Handels- und Gewerbebetrieb in dem eigenen Gebiete und umgekehrt;

8. Vereinbarungen über Patentwesen, Marken- und Musterschutz u. s. w.;

9. Bestimmungen über die Benutzung der Verkehrswege und Verkehrsmittel durch Staatsangehörige des einen Teiles im Gebiete des anderen, namentlich also über Straßen, Kanäle, Eisenbahnen, über den Schiffsverkehr u. s. w.;

10. Vereinbarungen über die Veterinärpolizei, welche seitens des einen Vertragsstaates gegen das aus dem Gebiete des anderen Teiles kommende Vieh ausgeübt wird;

11. Gewährung gegenseitiger Unterstützung im Überwachungsdienste des Grenzgebietes und in der Unterdrückung des Schleichhandels (Zollkartell);

12. die Berechtigung zur Bestellung von Konsuln im Gebiete des anderen vertragschließenden Teiles und Vereinbarungen über die gegenseitige Konsularhilfe;

13. die Schiedsgerichtsklausel;

14. die Formalitäten der Durchführung des Vertrages.

Die Punkte 3, 4, 5, 6, 8 und 14 erfahren ihre besondere Behandlung in diesem Buche; es mögen also hier einige Bemerkungen über die übrigen Platz finden.

Die Klausel der Handelsfreiheit bildet die selbstverständliche, häufig aber ausdrücklich formulierte Voraussetzung für den Abschluß eines Handelsvertrages. Sie erklärt, daß zwischen den Gebieten der vertragschließenden Teile gegenseitige Freiheit des Handels und der Schiffahrt bestehen soll; obwohl aber diese Freiheit

in den Verträgen nicht selten als eine „vollständige“ oder „gänzliche“ bezeichnet wird, so besagt die darauf bezügliche Klausel doch keineswegs, daß die Waren des anderen Vertragsstaates abgabenfrei die Grenze passieren dürfen. Jede Art des Schutzzolles und selbst des Finanzzolles verträgt sich mit ihr. Ihr wesentlicher Inhalt geht nur dahin, daß die Märkte des einen Landes nicht von vornherein den Waren des anderen unzugänglich sein dürfen, daß insbesondere der Handelsverkehr durch keinerlei Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrverbote gehemmt werden darf, die nicht in dem Vertragsrechte begründet sind. In den Verträgen werden gewöhnlich die Ausnahmen angeführt, in denen Verbote zulässig sind, und zwar betreffen dieselben a) die Monopolsgegenstände, b) solche Waren, die aus sanitäts- und sicherheitspolizeilichen Rücksichten eine Verkehrseinschränkung erheischen, und c) Kriegsmaterial unter außerordentlichen Umständen.

Die Klausel der Handelsfreiheit bezieht sich zwar in erster Linie auf den Warenverkehr, hat aber die Konsequenz, daß auch die Kaufleute, bezw. die Staatsangehörigen des einen Vertragsstaates überhaupt in dem Gebiete des anderen verkehren und Handel treiben dürfen, wobei sie natürlich den Gesetzen und Vorschriften des betreffenden Landes unterworfen sind. Es giebt jedoch eine zweifache Art der Behandlung: entweder werden die fremden Staatsangehörigen bezüglich der Steuern, Abgaben u. dergl. den Angehörigen der meistbegünstigten Nation oder den Inländern gleichgestellt. Der letztere, selbstverständlich höhere Grad der Begünstigung ist in den Verträgen der civilisierten Staaten durchwegs üblich.

In der Regel öffnen die Vertragsstaaten ihr gesamtes Gebiet dem fremden Handel, nur die Länder Ostasiens haben denselben auf gewisse Handelsplätze und Häfen, die sogenannten Vertragshäfen, beschränkt. In China wurden die ersten vier Hafenplätze durch den Frieden von Nanking vom 29. August 1842 eröffnet, welcher den „Opiumkrieg“ mit England beendet hatte. Auch die folgenden Friedensschlüsse und sonstigen Verträge wurden durch die europäischen Mächte dazu benutzt, um die Zahl jener Plätze, an welchen die fremden Kaufleute Handel treiben dürfen, zu vermehren, so daß gegenwärtig bereits 43 Orte, welche teils an der Seeküste, teils an wichtigen Flußläufen gelegen sind, als geöffnet gelten. Japan, welches sich anfangs ebenfalls nur infolge der Machtentfaltung der Vereinigten Staaten von Amerika und Europas dem fremden Handel erschloß, hat seither die Zahl der offenen Häfen freiwillig bedeutend vermehrt. Durch das am 17. Juli 1899 in Kraft getretene Regime

der neuen Handelsverträge hat der fremde Handel fast volle Bewegungsfreiheit erlangt. Nach einer am 12. Juli 1899 publizierten kaiserlichen Verordnung hängt die Öffnung der Häfen von der Höhe der Handelsumsätze ab; wenn in einem der geöffneten Häfen die Ausfuhr und Einfuhr in zwei aufeinander folgenden Jahren zusammen die Summe von 50 000 Yen nicht überschreitet, so wird dieser Hafen geschlossen. In Korea ist der fremde Handel ebenfalls nur auf bestimmte Plätze beschränkt, welche vom Minister des Äußeren ausdrücklich bestimmt werden.

Während die Klausel der Handelsfreiheit hauptsächlich auf den Warenverkehr zugeschnitten ist, regelt die Bestimmung über die Niederlassungsfreiheit die persönlichen Verhältnisse der fremden Staatsangehörigen und giebt ihnen die Möglichkeit, im Gebiete des anderen Staates sich frei zu bewegen, sich niederzulassen und Grundbesitz zu erwerben, sowie ein Gewerbe zu betreiben. In den modernen Kulturstaaten versteht sich diese Freiheit von selbst und findet ihre Begründung bereits in den Verfassungsbestimmungen des betreffenden Landes, was allerdings nicht hindert, daß sie auch zwischen solchen Staaten ausdrücklich noch vereinbart wird. In den Beziehungen mit kulturell weniger vorgeschrittenen, namentlich mit außereuropäischen Staaten erweist es sich aber als notwendig, die Rechte der Fremden genauer zu umschreiben. Auch in diesem Falle unterscheiden wir einen doppelten Grad der Begünstigung, nämlich erstens die Gleichstellung mit den übrigen, und zwar den am günstigsten behandelten Ausländern und zweitens die völlige Gleichstellung mit den Inwohnern des Landes selbst.

In den Verträgen der europäischen Staaten mit überseeischen Ländern finden wir die aus der Niederlassungsfreiheit fließenden Rechte genauer präcisiert. Die erste Vorbedingung ist wohl die, daß der Staat den Angehörigen des anderen Vertragsstaates Schutz und Sicherheit für ihre Person und ihr Eigentum garantiert. Eine specielle Vereinbarung hierüber kommt seltener vor; sie findet sich beispielsweise in den Verträgen Deutschlands mit Kolumbien vom 23. Juli 1892, Italiens mit Paraguay vom 22. August 1893 u. s. w. Ausführlicher behandelt werden aber die Bedingungen, unter welchen Ausländer bewegliches und unbewegliches Eigentum erwerben, ersitzen und darüber durch Verkauf, Schenkung und Tausch verfügen können, sowie Bestimmungen über die Regelung der Erbfolge und die bei Eigentumsübertragungen zu entrichtenden Gebühren. Insbesondere wird hierbei normiert, daß die Übertragbarkeit beweglichen oder un-

beweglichen Eigentums außer Landes nicht an die Entrichtung eigener Steuern und Abgaben, wie Abschoß oder Nachsteuer (gabella hereditoria, census emigrationis) geknüpft wird. Von großer Wichtigkeit ist ferner die Möglichkeit der Rechtsverfolgung durch die Ausländer. Es wird ihnen in der Regel gestattet, die inländischen Gerichte zur Verfolgung und Verteidigung ihrer Rechte anzurufen, sich der Anwälte und Beistände zu bedienen, welche dem Inländer freistehen, an dem Prozeßverfahren teilzunehmen, soweit es öffentlich ist u. s. w. Häufig wird vereinbart, daß die Angehörigen der Vertragsstaaten in dem Gebiete des anderen Teiles von der Militärpflicht und solchen öffentlichen Dienstleistungen befreit bleiben, welche an die Person geknüpft sind (wie z. B. Vormundschaft, Ehrenämter). Diese Befreiung tritt jedoch gewöhnlich nicht ein für jene militärischen Leistungen und Lasten, welche an den Besitz eines unbeweglichen Gutes geknüpft sind, wenn die Einheimischen in ihren Eigenschaften als Besitzer, Pächter oder Mieter unbeweglicher Güter zu solchen Lasten ebenfalls herangezogen werden. Darauf bezügliche Paragraphe finden wir auch in den Verträgen mit den Balkanstaaten, z. B. Österreich-Ungarns und Rußlands mit Bulgarien. Seltener kommt zwischen Staaten, bei denen ein Unterschied in der Religion der beiderseitigen Bewohner obwaltet, eine Vereinbarung über die Religions- und Gewissensfreiheit vor. Der Inhalt derselben geht dahin, daß die Fremden in der Bekennung ihres Glaubens und in der Ausübung ihres Gottesdienstes in keiner Weise behindert werden. Im Zusammenhange damit wird auch die freie Bestattung der Toten und der Schutz der Begräbnisstätten gewährleistet. Derartige Bestimmungen finden sich im Art. 8 des Handelsvertrages zwischen Deutschland und Kolumbien vom 23. Juli 1892 und im Art. 4 des Vertrages der Vereinigten Staaten von Amerika mit dem Kongostaat vom 24. Januar 1891.

Aus dem Princip der Handels- und Niederlassungsfreiheit folgt, wie erwähnt, die Zulassung der Ausländer zum *Handels-* und *Gewerbebetrieb*. Die näheren Modalitäten dieser Zulassung werden aber gewöhnlich noch in besonderen Artikeln des Handelsvertrages oder des Schlußprotokolles hierzu festgesetzt. Der gegenwärtigen Auffassung entspricht es, daß die Angehörigen der vertragschließenden Teile in Bezug auf den Antritt, den Betrieb und die Abgaben im Handel und Gewerbe den Inländern gleichgestellt sein sollen. Ausnahmen gelten nur bezüglich einiger Gewerbe, welche auch in der inländischen Gewerbegesetzgebung mehrfachen Beschränkungen und Kontrollen unterliegen, nämlich bezüglich der Apotheker,

der Handelsmäkler (Sensalen) und des Gewerbes im Umherziehen (Hausierhandels). Weiters wird auch ausdrücklich vereinbart, daß Gewerbetreibende und Kaufleute, welche in dem einen Staate ihren Wohnsitz haben, dort zum Gewerbebetrieb berechtigt sind und die hierfür entfallenden Abgaben entrichtet haben, persönlich oder durch ihre Angestellten in dem Gebiete des anderen Einkäufe machen oder unter Mitführung von Mustern Bestellungen aufnehmen können, ohne weitere Abgaben entrichten zu müssen. Speciell hervorgehoben wird dies beim Speditionsgewerbe, weil dieses seiner Natur nach den Betrieb über mehrere Länder zugleich erstreckt.

Besondere Normen gelten in den Handelsverträgen für die Zulassung ausländischer Aktiengesellschaften und Versicherungsgesellschaften, nachdem die Bildung solcher Gesellschaften durch die Inländer selbst an gewisse, in Specialgesetzen vorgeschriebene Voraussetzungen und Bedingungen geknüpft ist. Im allgemeinen wird der Grundsatz der Reciprozität beobachtet, indem der eine Staat die Aktiengesellschaften und Versicherungsgesellschaften eines anderen anerkennt, wenn auch ihm gegenüber der gleiche Vorgang eingehalten wird. Man muß jedoch unterscheiden zwischen der bloßen Anerkennung, welche es den Gesellschaften ermöglicht, vor Gericht als Kläger oder Geklagte Prozesse zu führen, und der Zulassung zum Geschäftsbetrieb. Letztere wird immer von der Erfüllung gewisser autonomer Vorschriften abhängig gemacht. Rußland hat in seinen Handelsverträgen (z. B. in jenem mit Deutschland vom 29. Januar bis 10. Februar 1894) nur die Anerkennung der fremden Gesellschaften ausgesprochen und sich bezüglich der Zulassung zum Geschäftsbetriebe freie Hand vorbehalten. In letzterem Punkte ist den fremden Staaten nur die Meistbegünstigung zugesichert worden, sodaß die deutschen Gesellschaften immer dieselben Rechte genießen werden, die den gleichartigen Gesellschaften irgend eines anderen Landes zustehen oder zugestanden werden sollen.

Eine specielle Regelung erfahren ferner die Zulassungsbedingungen und Befugnisse der ausländischen Handlungsreisenden. Fast allgemein wird in den neueren Verträgen das Erfordernis aufgestellt, daß der Handlungsreisende mit einer von der Heimatsbehörde ausgestellten Gewerbelegitimationskarte ausgestattet sein muß, welche ein genaues Signalement des Inhabers der Karte, die genaue Bezeichnung der Firma, für welche der Reisende bestellt ist und außerdem die Bescheinigung enthält, daß die betreffende Firma für ihren Gewerbebetrieb im Heimatlande die gesetzlich bestehenden Abgaben

entrichtet. Die vertragschließenden Teile verständigen sich darüber, welche Behörden zur Erteilung der Gewerbelegitimationskarten befugt sind und welche Vorschriften von den Inhabern dieser Karte bei Ausübung des Gewerbebetriebes zu beachten sind. Der Handlungsreisende darf aber sein Gewerbe nur im Umherziehen ausüben und nur für jene Firma Einkäufe machen oder Bestellungen suchen, welche in der Gewerbelegitimationskarte genannt ist. Er darf keine Waren, sondern nur Muster mit sich führen und hat die in jedem Staate gültigen Vorschriften zu beachten. Der Hausierhandel und das Aufsuchen von Bestellungen bei Privaten (das Detailreisen) werden jedoch von diesen Begünstigungen ausgenommen. Das im Handelsvertrage zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn aufgestellte Formular für eine Gewerbelegitimationskarte lautet folgendermaßen:

Gewerbe-Legitimationskarte für Handlungsreisende.

für das Jahr 18 . . . Nr. der Karte . . . .

(Wappen.)

Gültig im Deutschen Reich, in Luxemburg und in Österreich-Ungarn.

Inhaber:

(Vor- und Zunahme.)

(Ortsname), den . . . . . 18 . . .

(Siegel.) (Behörde)

Unterschrift.

Es wird hiermit bescheinigt, daß Inhaber dieser Karte eine (Art der Fabrik oder Handlung) in . . . . . unter der Firma . . . . . besitzt.
als Handlungsreisender im Dienste der Firma . . . . . in . . . . . steht, welche eine (Bezeichnung der Fabrik oder Handlung) daselbst besitzt.

Ferner wird, da der Inhaber für Rechnung dieser Firma und außerdem nachfolgender $\frac{\text{Firma}}{\text{Firmen}}$ . . . . . (Art der Fabrik oder Handlung) in . . . . . Warenbestellungen aufzusuchen und Wareneinkäufe zu machen beabsichtigt, bescheinigt, daß für den Gewerbebetrieb vorgedachter $\frac{\text{Firma}}{\text{Firmen}}$ im hiesigen Lande die gesetzlich bestehenden Abgaben zu entrichten sind.

Bezeichnung der Person des Inhabers.

Alter: . . . . . .
Gestalt: . . . . . .
Haare: . . . . . .
Besondere Kennzeichen . . . . . .
Unterschrift: . . . . . .

Anmerkung: Von den Doppelzeilen wird in das Formular, welches dafür den entsprechenden Raum zu gewähren hat, die obere oder untere Zeile eingetragen, je nachdem es den Verhältnissen des einzelnen Falles entspricht.

Zur Beachtung.

Inhaber dieser Karte ist ausschließlich im Umherziehen und ausschließlich für Rechnung der vorgedachten $\frac{\text{Firma}}{\text{Firmen}}$ berechtigt, Warenbestellungen aufzusuchen und Wareneinkäufe zu machen. Er darf nur Warenmuster, aber keine Waren mit sich führen. Außerdem hat er die in jedem Staate gültigen Vorschriften zu beachten.

Gegenstand lebhafter Kontroversen bildet die Frage der Besteuerung fremder Handlungsreisender, indem einzelne Staaten keinerlei Steuer einheben, während andere die Entrichtung einer Abgabe verlangen, die zumeist bei Ausstellung der Gewerbelegitimationskarte erlegt werden muß. Vielfach versuchte man in dieser Hinsicht den Grundsatz der Reciprozität zur Anwendung zu bringen, jedoch ist eine verschiedenartige Behandlung der Handlungsreisenden je nach ihrem Heimatsstaate praktisch schwer durchführbar. So hat sich Österreich-Ungarn im Handelsvertrage mit Schweden-Norwegen vom 3. November 1873 das Recht vorbehalten, die schwedischen Handlungsreisenden mit einer gleich hohen Steuer zu belegen, wie sie die fremden Handlungsreisenden in Schweden zahlen müssen; es hat jedoch von diesem Rechte keinen Gebrauch gemacht und durch Erklärung vom 25. April 1892 darauf auch formell verzichtet. Die gegenwärtig geltenden Erfordernisse für die Handlungsreisenden in den einzelnen Staaten beleuchtet folgende Übersicht:

In Deutschland, Österreich-Ungarn und Italien wird nur die Legitimationskarte erfordert und keine Abgabe entrichtet.

In England und Frankreich ist weder eine Legitimationskarte noch eine Abgabe vorgeschrieben.

In der Schweiz müssen sich die fremden Handlungsreisenden auf Grund der von der Heimatsbehörde ausgestellten Legitimationskarten eigene Karten ausstellen lassen; falls sie nur Kaufleute und Industrielle besuchen, haben sie nichts, bei Besuch von Privatkundschaft aber 150 Frcs. pro Jahr oder 100 Frcs. pro Halbjahr zu entrichten.

In Belgien genügt die Legitimation der Heimatsbehörde, jedoch ist eine Abgabe von 20 Frcs. zu bezahlen, von der nur die deutschen Handlungsreisenden vertragsmäßig befreit sind.

In den Niederlanden muß auch der ausländische Reisende die übliche Gewerbesteuer von 15 Gulden per Jahr bezahlen.

In Dänemark hat jeder Reisende eine Gebühr von 160 Kronen per Jahr, außerdem 80 Kronen Zusatzgebühr für jedes weitere von

ihm vertretene Haus zu bezahlen. Auf Grund einer von der Heimatsbehörde ausgefertigten Bescheinigung wird ihm vom nächsten Zollamt ein Gewerbeschein ausgestellt. Die Handlungsreisenden dürfen ihre Muster nicht verkaufen, sie dürfen auch bei Privaten keine Bestellungen aufnehmen.

In Schweden hat die königl. Verordnung vom 5. Oktober 1889 für ausländische Handlungsreisende die Lösung eines Handelspasses bei der dem Eintrittsorte nächsten Polizeibehörde vorgeschrieben. Für diesen Handelspaß ist im voraus für jeden, wenn auch nur teilweise benutzten Monat eine Steuer von 100 Kronen zu entrichten. Dasselbe rigorose Besteuerungssystem ist durch Gesetz vom 27. Juli 1896 auch in Norwegen eingeführt worden.

In Rußland sind die Abgaben für ausländische Handlungsreisende durch das Reichs-Gewerbesteuergesetz vom 8. Juni 1898 außerordentlich erhöht worden. Nach den vom 1. Januar 1901 ab geltenden Bestimmungen müssen alle ausländischen Unternehmungen, welche in Rußland durch Vermittlung von Reisenden Handel treiben, eine Gewerbesteuer von 150 Rubel entrichten, welche für ein Kalenderjahr lang gilt. Die Reisenden von Firmen, welche in Rußland eine Filiale haben, müssen einen sogenannten Kommis-Voyageurschein gegen eine persönliche Steuer von 50 Rubeln jährlich lösen. Zu diesen Steuern kommen noch die Nebenabgaben, welche in den verschiedenen Orten bis zu 20 Prozent betragen.

In Spanien ist der Verkauf nach Muster im Handel en gros abgabenfrei, der direkte Vertrieb von Waren an die Konsumenten dagegen ist an die Zahlung einer Gebühr von 1500 Pesetas pro Jahr gebunden.

In Portugal ist keine Legitimationskarte erforderlich, jedoch muß eine Abgabe von 5—28 Milreis entrichtet werden.

In der Türkei, Serbien, Bulgarien und Rumänien gilt für die Angehörigen der meistbegünstigten Staaten die von der Heimatsbehörde ausgestellte Legitimation, welche nur in Bulgarien von der Handelskammer beglaubigt sein muß. Abgaben werden keine erhoben.

In den Vereinigten Staaten von Amerika bestehen keine Taxen und keine Formalitäten. In den südamerikanischen Staaten fehlt eine einheitliche Regelung; die einzelnen Provinzen und Städte heben aber verschiedenartige Gebühren ein.

Besondere Begünstigungen werden den Mustern zugestanden, welche die ausländischen Handlungsreisenden mit sich führen. Die diesbezüglichen Vorschriften werden im Zusammenhange mit dem verwandten Marktverkehr besprochen.

Bei der stetig wachsenden Bedeutung der Verkehrswege und Verkehrsmittel für die Gestaltung des Außenhandels haben sich auch die Handelsverträge frühzeitig mit Verkehrsfragen beschäftigt. Betreffs der Straßen, Flüsse und Kanäle zieht sich durch die meisten Handelsverträge ein stereotyper Artikel, welcher die Befahrung aller natürlichen und künstlichen Wasserstraßen in den Gebieten der vertragschließenden Teile, die Benutzung der Chausseen und sonstigen Straßen, Kanäle, Schleusen, Fähren, Brücken, Häfen u. s. w., gleichviel ob dieselben vom Staate oder von Privatberechtigten verwaltet werden, den Angehörigen des anderen vertragschließenden Teiles unter gleichen Bedingungen und gegen dieselben Abgaben wie den Angehörigen des eigenen Staates gestattet. Es wird also hier die unbedingte Gleichstellung der Ausländer mit den Inländern ausgesprochen.

Weit wichtiger, aber auch ungleich schwieriger sind die Versuche einer Regelung des Eisenbahnverkehrs von handelspolitischen Gesichtspunkten aus besehen. Ebenso wie der Eisenbahnbetrieb innerhalb eines Landes eine thatsächliche Monopolstellung einnimmt und deshalb eine stärkere Einflußnahme erheischt, so nimmt er auch in der äußeren Handelspolitik eine eigenartige Stellung ein. Die Eisenbahnfracht bildet im Außenhandel einen so wichtigen Faktor, daß durch verschiedenartige Tarifierungen der eigenen und fremden Waren zolltarifarische Vorteile und Nachteile vollständig ausgeglichen werden können. Die Einteilung der Gütertarife in Import-, Export- und Transittarife weist bereits darauf hin, daß deren wirtschaftliche Funktion genügend erkannt und gewürdigt wird. Es hat deshalb an Versuchen nicht gefehlt, den Eisenbahnverkehr und insbesondere die Gütertarife im nachbarlichen Verkehre angrenzender Staaten zum Gegenstande vertragsmäßiger Regelung zu machen; die auf Grund solcher Vereinbarungen häufig auftauchenden Konflikte und Rekriminationen beweisen aber, wie wenig wirkungsvoll sie waren und wie entwicklungsfähig sie noch sind. Jeder Staat hat sich zwar, ob es sich nun um Staatsbahnen oder Privatbahnen handelt, eine Tarifhoheit gewahrt, er läßt sich dieselbe aber durch internationale Verbindlichkeiten nur ungern schmälern. Nach dem gegenwärtigen Stande der internationalen Handelspolitik bleibt bei noch so weitgehender

vertragsmäßiger Regelung jedem einzelnen Staate das Recht gewahrt, die Eisenbahntarife nach eigenem Ermessen und Bedürfnisse autonom zu regeln, es wird vertragsmäßig nur dagegen Vorsorge getroffen, daß die Ausländer und ihre Warensendungen nicht ungünstiger behandelt werden als die Inländer und die einheimischen Warentransporte. Die Vereinbarungen lauten daher zuerst dahin, daß weder im Personenverkehre noch im Frachtverkehre ein Unterschied zwischen den Bewohnern und Transporten der beiden vertragschließenden Länder gemacht werden darf, sowohl hinsichtlich der Beförderungspreise als auch der Zeit und Art der Abfertigung. Der Handelsvertrag zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891 ist in bemerkenswerter Weise noch weiter gegangen und hat im Schlußprotokoll zu Art. 15 stipuliert, daß die Tarife und alle tarifarischen Ermäßigungen und Begünstigungen, welche den Erzeugnissen der eigenen Landesgebiete gewährt werden, den gleichartigen, aus dem Gebiete des einen Teiles in das Gebiet des anderen Teiles übergehenden oder das letztere transitierenden Transporten bei der Beförderung auf derselben Bahnstrecke und in derselben Verkehrsrichtung in gleichem Umfange zu bewilligen sind. Gegen eine Differenzierung der Tarife nach Import und Export bietet diese Bestimmung allerdings keine Garantie; das Ausland wird aber in der Regel die betreffende Bahnstrecke nur in entgegengesetzter Richtung zu benutzen haben. Zahlreiche andere Artikel der Handelsverträge verfolgen den Zweck, den Eisenbahnverkehr über die beiderseitige Grenze zu erleichtern und zu beschleunigen, was insbesondere durch die Erstellung direkter Tarife nach den Auslandsstationen und die Bewerkstelligung direkter Expeditionen im Personen- und Güterverkehre erfolgt.

Einen ziemlich breiten Raum nehmen in den Handelsverträgen, wenn die betreffenden Länder über eine Seeküste und eine Handelsflotte verfügen, die Vereinbarungen über die Seeschiffahrt ein, so daß die Verträge häufig als Handels- und Schiffahrtsverträge bezeichnet werden. Während aber bei den Eisenbahnen das Hauptinteresse auf die Bahntarife abzielt, fallen die Frachtverhältnisse bei der Schiffahrt hier ganz außer Betracht, und es handelt sich lediglich um die Behandlung der die Nationalflagge des einen Vertragsstaates führenden Schiffe in dem Gebiete und in den Hafenplätzen des anderen. Auch in dieser Hinsicht wird die einfache Meistbegünstigung nicht als genügend erachtet, sondern es gilt als Princip, daß die Schiffe des einen vertragschließenden Teiles in dem Gebiete des anderen den Schiffen mit nationaler Flagge vollständig gleichgestellt werden.

Diese Gleichstellung erfolgt namentlich in dreifacher Richtung: 1. dürfen alle jene Waren, deren Einfuhr, Ausfuhr oder sonstige Beförderung mittels nationaler Schiffe gestattet ist, auch mit Schiffen des anderen vertragschließenden Teiles befördert werden, ohne höheren Abgaben oder größeren Beschränkungen unterworfen zu sein als die nationalen Schiffe; 2. keine Abgabe, welche unter dem Namen der Tonnen-, Hafen-, Lotsen-, Leuchtturm-, Quarantainegebühr 2c., sei es von den Behörden, sei es von Privaten zur Einhebung gelangt, darf den Schiffen des anderen vertragschließenden Teiles auferlegt werden, soferne sie nicht im gleichen Falle und unter denselben Bedingungen auch auf die inländischen Schiffe oder die Schiffe der meistbegünstigten Nation zur Anwendung kommt; 3. rücksichtlich des Ankerplatzes, der Ein- und Ausladung, der üblichen Förmlichkeiten und aller anderen Verfügungen darf den inländischen Schiffen kein Vorrecht und keine Begünstigung eingeräumt werden, welche nicht auch in gleicher Weise auf Schiffe des anderen Teiles Anwendung findet.

Von dieser Gleichstellung werden jedoch manchmal Ausnahmen aufgestellt, und zwar zunächst bezüglich jener Begünstigungen, welche der nationalen Fischereiflotte gewährt werden. Wir finden dies in den Verträgen Italiens, Rußlands, Schwedens u. s. w. ausgesprochen. Eine Sonderstellung nimmt ferner die Küstenschifffahrt (cabotage) ein. Dieselbe wird in einzelnen Verträgen, z. B. jenen Rußlands, Japans u. s. w. der nationalen Flagge ausdrücklich vorbehalten und den Schiffen des Vertragsstaates in dieser Beziehung nur die gleiche Behandlung mit den Schiffen der meistbegünstigten Nation zugesichert.

Geregelt wird ferner die Frage der Staatsangehörigkeit und der Ladungsfähigkeit der Schiffe. Gewöhnlich wird festgesetzt, daß dem Schiffe jene Nationalität zuerkannt wird, deren Flagge es führt, und daß für die Berechtigung zur Führung der Flagge jene an Bord befindlichen Schiffspapiere und Dokumente maßgebend sind, welche nach der Gesetzgebung seines Landes erforderlich sind. Für die Nachweisung der Ladungsfähigkeit werden die in der Heimat des Schiffes ausgestellten Meßbriefe als genügend erklärt.

Ausführlich behandelt wird auch die Hilfeleistung zur See bei Unglücksfällen der Schiffe. Zumeist wird bestimmt, daß im Falle der Strandung, eines Schiffsbruchs oder einer Havarie dem verunglückten Schiffe Beihilfe geleistet, die Waren, soweit sie gerettet wurden, geborgen und den Eigentümern zurückgestellt werden sollen,

ohne daß dem Schiffe des befreundeten Staates an Rettungs- und Aufbewahrungskosten, sowie an sonstigen Gebühren und Abgaben mehr berechnet werden dürfte als für das einheimische Schiff.

Die Vorkehrungen, welche die einzelnen Staaten gegen die verheerenden Wirkungen der zeitweise mit elementarer Gewalt auftretenden Tierseuchen treffen, greifen auch auf das Gebiet der äußeren Handelspolitik über, denn die Maßnahmen gehen nicht bloß dahin, die im Lande selbst bereits grassierenden Tierseuchen so rasch als möglich zu tilgen (Tilgungsmaßregeln), sondern auch dahin, die Einschleppung dieser Seuchen aus dem Auslande möglichst zu verhindern (Schutzmaßregeln). Die ansteckenden Tierkrankheiten, gegen welche hierbei insbesondere angekämpft wird, sind: die Rinderpest, die Maul- und Klauenseuche der Rinder, Schafe, Ziegen und Schweine, die Lungenseuche der Rinder, die Rotzkrankheit der Pferde, Esel und Maultiere, der Rotlauf der Schweine, die Schweinepest, die Wutkrankheit der Haustiere, die Räude der Pferde und Schafe u. s. w.

Wie an anderer Stelle hervorgehoben wurde, kann ein Staat aus veterinärpolizeilichen Gründen sogar zu Einfuhrverboten schreiten. Nur liegt dabei die Gefahr eines Mißbrauches sehr nahe, weil der an der Vieheinfuhr auch handelspolitisch interessierte Staat selbst die Voraussetzungen beurteilt, unter denen er eine so scharfe Waffe gegen den Nachbarstaat in Anwendung bringt. Es ist auch z. B. von Seite der Balkanstaaten gegen Österreich-Ungarn, von Österreich-Ungarn gegen Deutschland u. s. w. wiederholt der Vorwurf erhoben worden, daß sie die veterinärpolizeilichen Maßnahmen zu einem Agrarschutz gesteigert haben. Thatsächlich haben Vereinbarungen über die Viehzölle nur geringen Wert, wenn sie durch einseitige Verfügungen ganz außer Kraft gesetzt werden können. Um nun derartigen Rekriminationen vorzubeugen, zugleich aber dem heimischen Viehbestande den so notwendigen Schutz gegen die Einschleppung von Tierseuchen zu teil werden zu lassen, hat man auch diese Angelegenheit in den Handelsverträgen oder — wegen des textlichen Umfanges der diesfalls nötigen Bestimmungen — in eigenen Viehseuchenkonventionen geregelt. Ein derartiges Übereinkommen besteht auch zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn im Anschluß an den Handelsvertrag vom 6. Dezember 1891, ferner zwischen Österreich-Ungarn und der Schweiz vom 5. Dezember 1890, zwischen Österreich-Ungarn und Serbien vom 9. August 1892. Der Inhalt derartiger Konventionen geht vor allem dahin, daß die Einfuhr von Tieren und

tierischen Rohstoffen, welche Träger des Ansteckungsstoffes sein können, auf bestimmte Eintrittsstationen beschränkt und daselbst einer tierärztlichen Kontrolle unterworfen wird. Weiters wird für jede Sendung ein von der Ortsbehörde ausgestelltes und von dem staatlich autorisierten Tierarzte bescheinigtes Ursprungs- und Gesundheitszeugnis (Viehpaß) erfordert; für größere Tiere, wie Rinder, Pferde u. s. w. sind Einzelpässe, für kleinere, wie Schafe, Ziegen und Schweine, sind Gesamtpässe vorgeschrieben. Die Fälle, in denen der vertragschließende Staat die Einfuhr ganz verbieten oder beschränken kann, sind in einem derartigen Übereinkommen gewöhnlich genauer präcisiert. Die Eisenbahnwagen, in denen Tiere befördert worden sind, müssen vor ihrer Wiederverwendung desinfiziert werden. Deutschland und Österreich-Ungarn haben sich ferner die Befugnis eingeräumt, durch Kommissäre in den Gebieten des anderen Teiles Erkundigungen über den Gesundheitszustand der Viehbestände, über die Einrichtung der Viehhöfe und Schlachthäuser und über die Durchführung der veterinärpolizeilichen Vorschriften an Ort und Stelle einziehen zu lassen, sie haben sich ferner verpflichtet, periodische Nachweisungen über den jeweiligen Stand der Tierseuchen zu publizieren und sich gegenseitig mitzuteilen. Jedenfalls wird durch derartige Vereinbarungen die Schärfe der veterinärpolizeilichen Maßnahmen wesentlich gemildert.

Da der Schleichhandel dadurch begünstigt wird, daß der Staat seine Hoheitsrechte nur bis zur Grenze ausüben und darüber hinaus die Schmuggler nicht verfolgen kann, so finden sich in den Handelsverträgen benachbarter Staaten mehrfach Vereinbarungen über die gegenseitige Unterstützung, welche sich die Vertragsteile in der Überwachung des Grenzgebietes und der *Unterdrückung des Schleichhandels* gewähren. Da diese Vereinbarungen wegen ihrer Ausführlichkeit im Rahmen des Handelsvertrages nicht leicht unterzubringen sind, so bilden sie gewöhnlich den Inhalt eines speciellen Anneres zum Handelsvertrage, nämlich des *Zollkartells*. Ein derartiges Zollkartell ist auch als Anlage dem Handelsvertrage zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891 beigegeben. Danach verpflichten sich die vertragschließenden Teile, zur Verhinderung, Entdeckung und Bestrafung von Übertretungen der Zollgesetze des anderen Teiles mitzuwirken. Die Beamten haben die Pflicht, solche Übertretungen mit allen gesetzlichen Mitteln zu verhindern und der Behörde anzuzeigen. Den Zollbeamten ist es gestattet, bei Verfolgung eines Schleichhändlers sich in das Gebiet des anderen Teiles zu begeben, um bei den dortigen Ortsvorständen oder Behörden die nötigen

Maßregeln, insbesondere auch die einstweilige Beschlagnahme der Waren und die Festhaltung der Thäter zu beantragen. Konterbande (Verletzung von Einfuhr-, Ausfuhr- und Durchfuhrverboten) und Zollbefraudationen (Hinterziehungen von Zöllen) sind auch dann, wenn sie gegen die Gesetze des anderen Teiles gerichtet sind, mit Konfiskation und angemessenen Geldstrafen zu belegen. Auch die Gerichte sind für bestimmte Fälle zur Mitwirkung berufen.

Das Recht der Ernennung von Konsuln in dem Gebiete des anderen Vertragsstaates und die Befugnisse dieser Konsularfunktionäre bilden oft Gegenstand besonderer Vereinbarungen, der Konsularkonventionen. Sonst finden sich auch in den Handelsverträgen diesbezügliche Artikel. Die vertragschließenden Staaten räumen sich dabei das Recht ein, in den Häfen und Handelsplätzen des anderen Teiles Konsularfunktionäre (Generalkonsuln, Konsuln, Vicekonsuln, Konsularagenten), zu ernennen. Zur Ausübung ihrer Amtsthätigkeit im Auslande bedarf es jedoch der ausdrücklichen Zulassung seitens des fremden Staates, welche in dem Exequatur erteilt wird. Häufig wird in dem Vertrage ausdrücklich gesagt, daß die Konsularbeamten in dem Gebiete des anderen Vertragsteiles alle Begünstigungen, Freiheiten und Immunitäten genießen werden, welche daselbst den Konsuln gleicher Art und gleichen Ranges der meistbegünstigten Nation gewährt sind oder noch gewährt werden können.

Befreundete Staaten garantieren sich zuweilen auch die gegenseitige Konsularhilfe. So lautet Art. 21 des Handelsvertrages zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891: „Jeder der vertragschließenden Teile wird seine Konsuln im Auslande verpflichten, den Angehörigen des anderen Teiles, sofern letzterer an dem betreffenden Platze durch einen Konsul nicht vertreten ist, Schutz und Beistand in derselben Art und gegen nicht höhere Gebühren wie den eigenen Angehörigen zu gewähren."

Verhältnismäßig jungen Datums und noch wenig verbreitet ist die Schiedsgerichtsklausel, durch welche sich die vertragschließenden Teile verpflichten, alle Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung oder Anwendung des Vertrages, welche nicht auf dem direkten Wege diplomatischer Unterhandlungen zu lösen sind, der Entscheidung eines Schiedsgerichtes zu übertragen. Es giebt bekanntlich kein Forum, welches über den Staaten stehend solche nicht seltene Streitigkeiten schlichten könnte. War eine gütliche Verständigung nicht möglich, so kam es zu handelspolitischen Kampfmaßregeln, zum Zollkriege, welcher keinem Teile nützt, aber beiden schadet.

Deshalb ist man in einigen neueren Handelsverträgen auf die Schiedsgerichtsklausel verfallen. Sie findet sich in einigen Verträgen Italiens (mit der Schweiz vom 19. April 1892, mit Columbien vom 27. Oktober 1892, mit Paraguay vom 22. August 1893), der Schweiz (mit Rumänien vom 3. März 1893, mit Schweden-Norwegen vom 22. März 1894), der Niederlande (mit dem Oranje-Freistaat vom 9. April 1895, mit Rumänien vom 15. März 1899), Belgiens (mit Norwegen vom 11. Juli 1895) u. s. w. Über die Zusammensetzung und Geschäftsführung eines solchen Schiedsgerichtes enthalten diese Verträge entweder gar keinen oder nur dürftige Anhaltspunkte. Nach dem schweizerisch-schwedischen Vertrage soll das Schiedsgericht aus drei Mitgliedern bestehen. Jeder der beiden vertragschließenden Teile ernennt ein Mitglied, doch darf dieses den eigenen Staatsangehörigen und Landesbewohnern nicht entnommen sein. Die beiden Schiedsrichter ernennen dann einen Obmann. Können sie sich darüber nicht verständigen, so soll der Obmann durch eine von den beiden Schiedsrichtern bezeichnete Regierung oder, wenn kein Einverständnis erzielt wird, durch das Los bestimmt werden. In den Verträgen Italiens mit Columbien und Paraguay heißt es nur, daß die Mitglieder des Schiedsgerichtes von beiden Regierungen gemeinsam gewählt werden. Erst im Nichteinigungsfalle ernennt jeder Teil die gleiche Zahl von Schiedsrichtern, die sich einen Obmann wählen. Auch das schiedsgerichtliche Verfahren wird von den vertragschließenden Teilen, eventuell vom Schiedsgericht selbst bestimmt. Je vager solche Bestimmungen sind, desto größer ist natürlich die Gefahr, daß eine Partei das Zustandekommen eines Schiedsgerichtes verhindert. Praktisch ist der Fall einer schiedsrichterlichen Entscheidung in einer handelspolitischen Angelegenheit noch nicht geworden.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Art und Form der Handelsverträge.

3. Reciprozität und Meistbegünstigung.

In den merkantilistischen Anschauungen früherer Jahrhunderte war die Auffassung begründet, daß der Staat im internationalen Handelsverkehr eine ähnliche Stellung einnehme wie der Kaufmann im gewöhnlichen Leben. Ein Handelsvertrag wurde beurteilt wie ein einzelnes Geschäft, bei welchem jedem Zugeständnis ein bestimmter Preis gegenüberstehen muß und der Erfolg sich aus dem Verhältnis beider ergiebt. Erst im Laufe des 19. Jahrhunderts bildete sich die Erkenntnis von den nivellierenden Einflüssen des Weltverkehrs und

den Wirkungen der internationalen Arbeitsteilung, die es mit sich bringen, daß der Vorteil des einen Handelsgebietes nicht notwendigerweise ein Nachteil des anderen, sondern unter Umständen ebenfalls ein Vorteil sein kann. Man war deshalb auch früher mit dem Abschluß von Handelsverträgen sehr vorsichtig und sparsam und ließ hiebei fast durchwegs den Grundsatz der Reciprozität vorwalten, der sich kurz in die Worte fassen läßt: Keine Leistung ohne bestimmte und gleichwertige Gegenleistung.

Als die Beseitigung des Prohibitivsystems die einzelnen Handelsgebiete einander näher brachte und auch Verträge häufiger geschlossen wurden, war es das naturgemäße Bestreben eines jeden Staates, sich auch bezüglich der nach Abschluß des Vertrages in Zukunft zu gewährenden Begünstigungen des Gegen-Kontrahenten an andere Staaten sicherzustellen. Eine errungene Konzession kann sehr bald dadurch hinfällig werden, daß der andere Vertragsteil einem dritten Konkurrenten eine noch weitergehende Konzession einräumt. Den Schutz gegen eine solche künftige Benachteiligung bietet die Meistbegünstigung in der vollkommensten Form, weil sie dem meistbegünstigten Staate auch alle späteren, irgend einem Staate gewährten Vorteile ohne Gegenleistung und ohne neuerliche Abmachung zu gute kommen läßt. Bevor aber die Meistbegünstigungsklausel ihren siegreichen Einzug in das Gebiet der Handelspolitik hielt, behalf man sich auch in diesem Falle mit der Reciprozität, indem man eine Vertragsbestimmung dahin formulierte, daß alle künftighin einem dritten Staate gewährten Konzessionen unentgeltlich auch auf den anderen Vertragsteil angewendet werden sollen, wenn sie unentgeltlich hintangegeben worden sind, oder gegen eine entsprechende Gegenleistung, wenn sie auch von dem dritten Staate durch eine solche erkauft worden sind.

In diesem Sinne spricht sich beispielsweise Art. II des Friedens- und Handelsvertrages vom 6. Februar 1778 zwischen Frankreich und den Vereinigten Staaten von Amerika aus: „Le Roi Très-Chrétien et les Etats Unis s'engagent mutuellement à n'accorder aucune faveur particulière à d'autres Nations, en fait de Commerce et de Navigation, qui ne devienne aussitôt commune à l'autre Partie; et celle-ci jouira de cette faveur gratuitement, si la concession est gratuite, ou en accordant la même compensation, si la concession est conditionelle."

Näher präcisiert findet sich eine analoge Bestimmung in den Handelsverträgen Griechenlands, so z. B. in Art. VIII des Vertrages mit Österreich-Ungarn vom 4. März 1835, welcher lautet: „Die

rohen und verarbeiteten Produkte der Staaten eines jeden der kontrahierenden Teile, deren Einfuhr in die Staaten des anderen Teiles gesetzlich gestattet ist, sollen keinen höheren oder anderen, was immer für Namen führenden Abgaben unterliegen, als von den Erzeugnissen der nämlichen Gattung, welche aus einem anderen Lande kommen, gegenwärtig oder künftig gefordert werden, den Fall ausgenommen, wo in den Staaten der beiden Regierungen die Abgaben von den rohen und verarbeiteten Erzeugnissen eines anderen Landes infolge eines formellen Traktates und nach Zusicherung besonderer Handelsvorteile oder einer gegenseitigen Verminderung der Abgaben herabgesetzt wurden; in diesem Falle wird die andere Regierung nur dann die gleiche Verminderung der Abgaben ansprechen können, wenn sie gleiche Vorteile anbietet, und erst in dem Augenblicke in den Genuß derselben treten, als sie diese Gegenvorteile oder ein angemessenes Äquivalent zugesichert hätte, sofern sie keine vom nämlichen Umfange und von gleicher Art anbieten könnte. In jedem Falle werden dann die beiden Regierungen ein besonderes Übereinkommen in dieser Hinsicht treffen müssen."

Während die europäischen Staaten seit der Vertragsära der Sechzigerjahre den Standpunkt der Reciprozität verlassen haben und zur bedingungslosen Meistbegünstigung übergegangen sind, haben die Vereinigten Staaten von Amerika an der Reciprozität festgehalten, ja dieselbe sogar zu einem ganz eigenartigen Instrument der internationalen Handelspolitik ausgestaltet. In den älteren, aber noch geltenden Handelsverträgen mit Preußen vom Jahre 1828 und Österreich vom Jahre 1829 findet sich die damals übliche Bestimmung, daß jede später anderen Nationen zugestandene „Begünstigung in Betreff des Handels oder der Schiffahrt" sofort auch dem anderen Vertragsteile zu gute kommen soll, „welcher derselben, wenn sie ohne Gegenleistung zugestanden ist, ebenfalls ohne eine solche, wenn sie aber an die Bedingung einer Vergeltung geknüpft ist, gegen Bewilligung derselben Vergeltung genießen wird." In der Praxis sind freilich die Vereinigten Staaten von Amerika auf Grund dieser Bestimmung sowohl in Preußen als auch in Österreich in die Reihe der meistbegünstigten Länder aufgenommen worden, doch ist es zweifellos, daß hier die unbeschränkte Meistbegünstigung nicht vorliegt. Der erwähnte Vorgang der preußischen und österreichischen Regierung ist denn auch nicht unangefochten geblieben, namentlich im deutschen Reichstag wurden in den Jahren 1885 und 1892 lebhafte Debatten über diesen Gegenstand geführt.

Eine ganz specielle Richtung erhielt die Reciprozitätsklausel durch ihre Aufnahme in die autonome Zollgesetzgebung der Vereinigten Staaten, welche in derselben ein wertvolles Mittel zur Förderung der panamerikanischen Bestrebungen erkannten. Den Anfang machte die Mac Kinley-Bill vom 1. Oktober 1890, indem Abschnitt 3 den Präsidenten der Republik ermächtigte, die Zollfreiheit für Rohzucker, Melasse, Kaffee, Thee, rohe Häute oder „andere derartige Artikel" nur solchen Ländern zuzugestehen, welche die landwirtschaftlichen und industriellen Erzeugnisse der Union nicht auf eine dem Präsidenten unbillig erscheinende Weise behandeln. Dadurch sollte ein Druck ausgeübt werden auf die central- und südamerikanischen Staaten, welche die oben genannten Produkte in großen Mengen nach den Vereinigten Staaten exportierten, den panamerikanischen Bestrebungen jedoch kühl oder ablehnend gegenüberstanden. Um eine differentielle Behandlung ihrer wichtigsten Exportartikel zu vermeiden, schlossen denn auch in den Jahren 1891 und 1892 mehrere amerikanische Staaten Reciprozitätsübereinkommen mit der Union, so Brasilien, die dominikanische Republik, Spanien bezüglich seiner westindischen Besitzungen, Guatemala, Großbritannien für die westindischen Besitzungen mit Ausnahme der Bahama-Inseln und von Britisch-Honduras, Nicaragua, Honduras. Dagegen wurden für die Provenienzen aus Haiti, Columbien und Venezuela, welche auf die Reciprozität nicht eingingen, mit Proklamation des Präsidenten vom 5. März 1892 Differentialzölle in Anwendung gebracht.

Mit der Wilson-Gorman-Bill vom 28. August 1894, welche die dem Präsidenten erteilte Vollmacht bezüglich der Zollbefreiung einzelner Artikel zurückzog, wurden die mit den amerikanischen Staaten abgeschlossenen Abmachungen hinfällig. Nur mit Spanien kam im Februar 1895 auf Basis des Minimaltarifes für die westindischen Besitzungen ein provisorischer Handelsvertrag zu stande, der jedoch durch den Krieg von 1898 gegenstandslos geworden ist.

Eine kräftige Wiederaufnahme der Reciprozitätspolitik bedeutet die Dingley-Bill vom 24. Juli 1897, welche in Abschnitt 3 und 4 dreierlei Arten von Reciprozitätsverträgen vorsieht:

1. Der Präsident der Vereinigten Staaten kann aus eigener Machtvollkommenheit die Zollfreiheit für Kaffee, Thee, Tonkabohnen und Vanillebohnen aufheben und die im Gesetze bestimmten Zollsätze einheben lassen, wenn ein diese Artikel produzierender oder importierender Staat auf Produkte der Vereinigten Staaten Zölle oder andere Abgaben legt, welche der Präsident „vom Standpunkte der

Gegenseitigkeit für ungleich und unverhältnismäßig erachten muß." Aus der Beschaffenheit der genannten Artikel, sowie aus der weiten Fassung der Bestimmung geht klar hervor, daß diese Klausel ein Zwangsmittel für die amerikanischen, hauptsächlich die südamerikanischen Staaten sein soll, damit sie ihren Widerstand gegen die panamerikanischen Bestrebungen auf handelspolitischem Gebiete aufgeben.

2. Der Präsident ist weiters ermächtigt, für gewisse ausdrücklich genannte Artikel die beigefügten Zollermäßigungen eintreten zu lassen, wenn die Länder, welche solche Artikel ausführen, mit den Vereinigten Staaten ein Handelsabkommen schließen und darin gegenseitige und gleichwertige Zugeständnisse bezüglich der Produkte und Fabrikate der Vereinigten Staaten sichern. Die hier genannten Artikel sind Weinstein, Branntwein und Spirituosen, Schaumweine, Weine und Wermut, Gemälde und Bildhauerarbeiten. Die Beschaffenheit dieser Artikel zeigt zur Evidenz, daß hiemit einzelne europäische Staaten, und zwar wohl in erster Linie Frankreich und Italien, zum Abschluß von Vereinbarungen veranlaßt werden sollen.

3. Viel weitergehend, aber auch von größeren Kautelen umgeben ist die Reciprozitätsbestimmung des Abschnittes 4. Danach ist der Präsident zum Abschluß von Handelsverträgen ermächtigt, in welchen die Zollsätze des Tarifes bis um 20% ermäßigt oder zollpflichtige Waren für zollfrei erklärt werden können oder auch die bereits im Zollgesetz normierte Zollfreiheit gebunden werden kann. Solche Verträge darf aber der Präsident nur mit Rat und Zustimmung des Senates schließen, ferner muß der Abschluß der Verträge innerhalb eines Termins von zwei Jahren nach Inkrafttreten der Bill erfolgen und endlich darf der Vertrag überhaupt keine längere Geltung haben als für 5 Jahre.

Die wichtigsten, auf Grund dieses Gesetzes erfolgten Abmachungen sind jene mit Frankreich, und zwar wurde am 28. Mai 1898 ein Abkommen nach der unter 2 erörterten Form und am 24. Juli 1898 ein Handelsvertrag nach der Form 3 abgeschlossen; letzterer ist jedoch, da ihm die Ratifikation von französischer Seite mangelt, nicht in Kraft getreten. Nach der Form 2 kam am 22. Mai 1899 auch eine Konvention mit Portugal, am 8. Februar 1900 mit Italien, am 10. Juli 1900 mit Deutschland zustande. Wenig erfolgreich hat sich das Gesetz in den Beziehungen zu den amerikanischen Staaten erwiesen. Mit Argentinien wurde zwar am 10. Juli 1899 ein Handelsvertrag (Form 3) geschlossen, derselbe ist aber noch nicht ratifiziert. Mit

Großbritannien sind einige Konventionen bezüglich der westindischen Kolonien zu stande gekommen. Im übrigen vermochte aber die Reciprozität im Dienste der panamerikanischen Idee nicht durchzubringen.

Im Gegensatze zu der Reciprozität steht die Meistbegünstigung, die in der von einem Staate vertragsmäßig oder autonom gegebenen Zusicherung liegt, einem anderen Staate gleichzeitig und ohne Gegenleistung alle Begünstigungen und insbesondere alle Zollermäßigungen einräumen zu wollen, welche er einer dritten Nation bereits gewährt hat oder noch gewähren wird. Der auf dem Fuße der Meistbegünstigung behandelte Staat (la nation la plus favorisée, most favored nation) erhält damit die Garantie, daß sein Handelsverkehr nicht ungünstiger gestellt wird als die Konkurrenz irgend eines anderen Landes.

Zwei wesentliche Eigenschaften der modernen Meistbegünstigung liegen darin, 1. daß alle irgend einem Lande zugestandenen Begünstigungen im selben Momente, ohne Verzug und eo ipso, allen meistbegünstigten Ländern zu gute kommen, 2. daß diese Begünstigungen ohne jede Gegenleistung, demnach ohne weitere Verhandlungen gegeben werden, auch in dem Falle, als diese Begünstigungen von dem betreffenden Lande durch specielle Konzessionen erkauft worden wären. Dadurch unterscheidet sich die moderne Meistbegünstigung von der älteren, auf dem Grundsatz der Reciprozität aufgebauten Klausel einzelner Handelsverträge, indem der andere Kontrahent nur dann die gleiche Verminderung der Abgaben beanspruchen konnte, wenn er die gleichen Gegenkonzessionen bot und erst in dem Augenblicke in den Genuß der Vorteile trat, als er diese Gegenvorteile oder ein angemessenes Äquivalent zugesichert hatte.

Wenn auch in der älteren Handelspolitik der Gedanke der Reciprozität vorherrscht, so lassen sich doch die Anfänge der Meistbegünstigungsklausel auf Jahrhunderte zurück verfolgen. Ihre eigentliche Heimat ist der Orient. Die türkischen Herrscher wurden bereits im 16. Jahrhundert gezwungen, in sogenannten Kapitulationen den europäischen Nationen gewisse Rechte und Privilegien für ihre Kaufleute und Konsuln zu gewähren. Die Rivalität der Mächte mußte die Diplomaten bald auf die Idee führen, sich durch eine specielle Vertragsbestimmung von vornherein alle die Vorteile gewähren zu lassen, welche irgend eine andere Nation bereits erreicht hat oder auch noch später erreichen wird. Deshalb findet sich bereits in den ältesten Kapitulationen, so z. B. in denen an Frankreich und

Österreich, die Bestimmung, daß alle Zugeständnisse, welche andere Herrscher von der Pforte erlangen, auch den genannten Nationen zufallen sollen.

In den Handelsverträgen, welche die europäischen Staaten im Laufe des 18. und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts unter sich abschlossen, finden wir nur ganz vereinzelte Anklänge an die Meistbegünstigung. Die prohibitive Handelspolitik war den Handelsverträgen an und für sich nicht geneigt, weil sie in denselben eine Preisgabe wichtiger Interessen erblickte, noch weniger mochte man durch die Gleichstellung aller Nationen ein wichtiges politisches und wirtschaftliches Kampfmittel aus der Hand geben. Direkt ausgesprochen findet sich die Meistbegünstigung in einem am 20. Juni 1766 zwischen Rußland und Großbritannien abgeschlossenen Handels- und Schiffahrtsvertrage, in welchem sich die Vertragsstaaten die Anwendung der gleichen Abgaben zusichern, welche von den anderen Nationen zu entrichten sind; im Art. III kommt selbst der technische Ausdruck vor, indem es dort heißt: „les matelots, passagers et vaisseaux, tant Britanniques que Russes . . . seront reçus et traités comme la nation la plus favorisée . . .“ Derartige Zugeständnisse bildeten jedoch eine Seltenheit.

Eine ganz neue Gestalt und Bedeutung erhielt die Meistbegünstigung in der Freihandelsbewegung der Sechziger-Jahre. England erblickte in derselben ein ausgezeichnetes Mittel, um in die prohibitiven Zolltarife der kontinentalen Staaten Breschе zu schießen. Es bedurfte für jedes Land nur eines Tarifvertrages, welcher die Sätze des autonomen Zolltarifes ermäßigte, im übrigen genügten sehr einfache und stereotype Meistbegünstigungsverträge, um auch alle anderen Staaten in den Mitgenuß der Zollermäßigungen zu setzen. Dadurch, daß einzelne wichtige Tarifverträge die Zölle herabsetzten, zahlreiche Meistbegünstigungsverträge aber das Geltungsgebiet der Ermäßigungen automatisch verallgemeinerten, mußte der autonome Zolltarif an Bedeutung immer mehr verlieren, dagegen der Vertragstarif immer allgemeiner und niedriger werden. Wenn dann einmal alle Handel treibenden Staaten ein derartiges dichtes Vertragsnetz umschließen würde, müßten die Schutzzolltarife der einzelnen Länder abbröckeln und einer freihändlerischen Zollpolitik die Wege ebnen.

Auf dem Kontinente war die Meistbegünstigungsklausel der Pionier der freihändlerischen Bestrebungen, wobei ihr allerdings die eigentümliche politische Konstellation zu statten kam. Napoleon III. hatte Frankreich wider Willen durch den Abschluß des Cobdenver-

trages in die Bahnen des Freihandels gedrängt, um eine politische Annäherung an England herbeizuführen. Bald darauf fand Preußen in der Meistbegünstigungsklausel eine wirksame Waffe, um die durch Vertrag vom 19. Februar 1853 in Aussicht genommene und durch ermäßigte Zwischenzölle bereits angebahnte Zolleinigung zwischen Deutschland und Österreich zu vereiteln, von der Preußen eine Gefährdung seiner politischen Stellung im deutschen Staatenbunde befürchtete. Der Handelsvertrag, welchen nach kurzen Unterhandlungen Preußen mit Frankreich am 2. August 1862 abschloß, machte infolge der gegenseitigen Meistbegünstigung die Fortdauer des Zwischenzollsystems unmöglich, die völlige Zolleinigung aber, welche nicht unter die Meistbegünstigung fällt, war infolge der Ungleichartigkeit der wirtschaftlichen Verhältnisse (Tabakmonopol, Verzehrungssteuer u. s. w.), ebenfalls nicht durchführbar. Österreich mußte retten, was noch zu retten war, und erhielt durch Vertrag vom 11. April 1865 wenigstens die Meistbegünstigung. Auf diese Weise war die Klausel in die wichtigsten Verträge eingedrungen, ihre allgemeine Verbreitung war nur noch eine Frage der Zeit.

Gleichzeitig erfuhr die Meistbegünstigung eine bemerkenswerte und wichtige Änderung in ihrer Struktur. In dem Handelsvertrage zwischen Frankreich und England vom 23. Januar 1860 (Cobdenvertrag) erscheint die Klausel noch in ihrer alten unbestimmten Form; Art. 19 erklärt: „Chacune des deux Hautes Puissances contractantes s'engage à faire profiter à l'autre Puissance de toute faveur, de tout privilège ou abaissement dans les tarifs des droits à l'importation des articles mentionnés dans le présent traité que l'une d'elles pourrait accorder à une tierce Puissance." Es wird also darin noch nicht strikte gesagt, daß jede spätere Vergünstigung auch sofort und ohne Gegenleistung dem anderen Vertragsstaate gewährt werden muß. Die Meistbegünstigung erstreckte sich übrigens nur auf die in dem Vertrage speciell genannten Artikel und auf die Einfuhr- und Ausfuhrverbote, erst durch die „convention complimentaire" vom 16. November 1860 wurde sie auf sämtliche Einfuhrartikel erweitert. In dieser erweiterten, aber noch unbestimmten Form findet sich die Meistbegünstigungsklausel auch im Handelsvertrage zwischen Frankreich und dem deutschen Zollverein vom 2. August 1862 (Art. 31). Im Handelsvertrage zwischen Österreich und dem deutschen Zollverein vom 11. April 1865, Art. 2, kommt bereits die Bestimmung hinzu, daß jede dritten Staaten eingeräumte Begünstigung ohne Gegenleistung dem anderen Vertrags-

teile einzuräumen iſt, aber erſt der Handelsvertrag zwiſchen dem deutſchen Zollverein und Belgien vom 22. Mai 1865 betont nicht bloß den bedingungsloſen, ſondern auch den unverzüglichen Mitgenuß der anderen Staaten eingeräumten Vorteile und hat damit der Meiſtbegünſtigungsklauſel die heutige Formulierung gegeben; Art. 5 beſagt: „Toute faveur, toute immunité, toute réduction du tarif des droits d'entrée et de sortie que l'une des Hautes Parties contractantes accordera à une tierce Puissance, sera immédiatement et sans condition étendue à l'autre.“ In dieſer Form hat die Klauſel in die weitaus größte Zahl der Handelsverträge Eingang gefunden, die ſeither von faſt allen Staaten der Erde abgeſchloſſen worden iſt. Sinn und Bedeutung der Klauſel ſind überall gleich, wenn auch natürlich Abweichungen in der Stiliſierung vorkommen. In den Dezemberverträgen der mitteleuropäiſchen Staaten vom Jahre 1891 lautet ſie (in Übereinſtimmung mit den bezüglichen Artikeln der ſeit 1865 zwiſchen Öſterreich-Ungarn und Deutſchland geſchloſſenen Verträge): „Hinſichtlich des Betrages, der Sicherung und der Erhebung der Eingangs- und Ausgangsabgaben, ſowie hinſichtlich der Durchfuhr dürfen von keinem der vertragenden Teile dritte Staaten günſtiger als der andere vertragende Teil behandelt werden. Jede dritten Staaten in dieſen Beziehungen eingeräumte Begünſtigung iſt daher ohne Gegenleiſtung dem anderen vertragenden Teile einzuräumen.“ In ähnlichen, bald affirmativen, bald negativen Ausdrücken wird die Meiſtbegünſtigung in der weitaus größten Zahl der modernen Handelsverträge ausgeſprochen.

Nicht ſo ſicher wie die Form iſt der *Geltungsbereich* der Meiſtbegünſtigung. In erſter Linie bezieht ſie ſich auf die Höhe der Einfuhr- und Ausfuhrzölle, ſowie auf die Durchfuhr, ſie unterſtellt alſo die Provenienzen des Vertragsſtaates und die für ihn beſtimmten Deſtinationen dem jeweiligen günſtigſten Tarif, alſo dem Vertragstarif oder dem Minimaltarif. Da aber nicht bloß der Zollſatz, ſondern auch die Zollmanipulation eine große Rolle im Handelsverkehre ſpielt, ſo wird gewöhnlich auch dieſe einbezogen; bei der Durchfuhr tritt ſie ſogar, da die Durchfuhrzölle in den meiſten Handelsſtaaten beſeitigt ſind, in den Vordergrund. Jede über dieſes Gebiet hinausreichende Anwendbarkeit muß im Vertrage ſpeciell vorgeſehen ſein. Im Art. 11 des Frankfurter Vertrages vom 10. Mai 1871 findet ſich die Meiſtbegünſtigung genau ſpecifiziert, denn nach dem Wortlaut des Artikels umfaßt die in Rede ſtehende Regel: „die Eingangs- und Ausgangsabgaben, den Durchgangsverkehr, die

Zollförmlichkeiten, die Zulassung und Behandlung beider Nationen und der Vertreter derselben". Nicht selten aber wird sie erweitert auch auf andere wirtschaftliche Maßnahmen, zuweilen erscheint sogar das gesamte Gebiet der handelspolitischen Angelegenheiten einbezogen. In den neueren Verträgen Japans (z. B. Art. 16 des Vertrages zwischen Deutschland und Japan vom 4. April 1896) haben die Mächte vereinbart, „daß in allen auf Handel und Schiffahrt bezüglichen Angelegenheiten jede Art von Vorrecht, Begünstigung oder Befreiung, welche der eine vertragschließende Teil der Regierung, den Schiffen oder den Angehörigen irgend eines anderen Staates gegenwärtig eingeräumt hat oder in Zukunft einräumen wird, sofort und bedingungslos auf die Regierung, die Schiffe oder die Angehörigen des anderen vertragschließenden Teiles ausgedehnt werden soll, da es ihre Absicht ist, daß Handel und Schiffahrt eines jeden Landes von dem anderen in allen Beziehungen auf den Fuß der meistbegünstigten Nation gestellt werden sollen".

Dieser Ausdehnung der Meistbegünstigung über das ursprüngliche Gebiet der Zollsätze stehen jedoch auch *Einschränkungen* gegenüber, und zwar hinsichtlich einzelner *Warengruppen*, als auch *Länder*. In älteren Verträgen wird die Meistbegünstigung häufig nur auf gewisse Artikel bezogen, so im Handelsvertrag zwischen dem deutschen Zollverein und Großbritannien vom 2. März 1841, Art. 2, für die Einfuhr von Zucker und Reis, in dem Handelsvertrage Belgiens mit Holland vom Jahre 1846 für Kohle und Eisen u. s. w. Oder es werden einzelne Artikel von der allgemeinen Meistbegünstigung ausgenommen, wie z. B. Zucker in der provisorischen Handelskonvention zwischen Frankreich und Österreich-Ungarn vom 7. November 1881 u. s. w. Eine Einschränkung der Meistbegünstigung auf die im Vertrage besonders aufgezählten Artikel, also eine nur teilweise Meistbegünstigung, war in der ursprünglichen Fassung des Cobdenvertrages (1860) vorgesehen. In neuester Zeit wurde das Princip der teilweisen Meistbegünstigung von einigen der Klausel wenig freundlichen Staaten wieder aufgenommen, so von Rumänien (vgl. Art. 1 des Vertrages mit der Schweiz vom 7. Juni 1886) und von Spanien (vgl. den mit Österreich-Ungarn abgeschlossenen, jedoch nicht ratifizierten Vertrag vom 8. Dezember 1893). In neuester Zeit ist eine Beschränkung der Meistbegünstigung vielfach erwogen worden; auf dieser Basis sollten sich Deutschland, Österreich-Ungarn, Frankreich, die Schweiz, Belgien und Holland zu einem europäischen Zollverein zusammenschließen, indem sie zwar gegenseitig die Meist-

begünstigung gewähren, sie aber den Vereinigten Staaten von Amerika gegenüber ausschließen. Es ist sehr zweifelhaft, ob dieser Plan eine konkrete Gestaltung gewinnen wird.

Seltener geschieht es, daß jene Länder speciell aufgezählt werden, welche bei Beurteilung der aus der Meistbegünstigung fließenden Vorteile als Vergleichsbasis heranzuziehen sind. Das hervorragendste Beispiel bietet hierfür der Frankfurter Vertrag vom 10. Mai 1871, in welchem von der Behandlung auf dem Fuße der meistbegünstigten Nation alle Begünstigungen ausgenommen werden, „welche einer der vertragenden Teile durch Handelsverträge anderen Ländern gewährt hat oder gewähren wird als den folgenden: England, Belgien, Niederlande, Schweiz, Österreich, Rußland". In diesem Falle hat die Einschränkung praktisch allerdings nur eine sehr geringe Bedeutung, da die aufgezählten Staaten als die wichtigsten europäischen Handelsgebiete ohnedies alle in dem einen oder anderen Vertragsstaate irgend einer Nation gebotenen Vorteile beanspruchen und erhalten werden. Bismarck erklärte denn auch in einer Rede vom 12. Mai 1871, daß diese Vereinbarung nur deshalb so erfolgt sei, „um nicht Verträge mit einzelnen Staaten, die der französischen Republik besonders nahe stehen und bei ihrer Kleinheit oder ihren Handelsbeziehungen weniger von Bedeutung sind, ich meine beispielsweise Monaco mit drei Schiffen oder Tunis u. a., unmöglich zu machen".

Eine Frage, die nach dem jeweiligen Wortlaut des Vertrages von Fall zu Fall entschieden werden muß, ist die, ob die Meistbegünstigung auf die *Eigenprodukte des Vertragsstaates beschränkt* wird oder auch auf die *fremden und nationalisierten Waren auszudehnen* ist. In letzterem Falle kann ein Land, welches dem Generaltarif unterworfen ist oder gar mit Zuschlagszöllen belegt ist, sich dadurch den Kampfzöllen entziehen, daß es seine Waren über ein im Genusse der Meistbegünstigung stehendes Land zur Einfuhr bringt. Bei Zollkriegen ist dies wiederholt vorgekommen. Deshalb wird in vielen neueren Verträgen die Meistbegünstigung ausdrücklich nur für die Eigenprodukte eingeräumt. So spricht beispielsweise der Handelsvertrag Rumäniens mit der Schweiz vom 7. Juni 1886, Art. 1, nur von „Waren schweizerischen Ursprunges oder schweizerischer Fabrikation", der Handelsvertrag Rumäniens mit Österreich-Ungarn vom 21. Dezember 1893 von den beiderseitigen „Erzeugnissen des Bodens und der Industrie" des betreffenden Landes u. s. w.

Zwei Ausnahmen von der Meistbegünstigung kehren in der Regel

wieder, so daß sie zum geltenden Recht gezählt werden können: der Grenzverkehr und die Zollunion. Der Grenzverkehr wird ausgenommen, weil sich die einem Staate gewährten Grenzbegünstigungen auf besondere nachbarliche Verhältnisse beziehen und nur minder wichtige Artikel des täglichen Wirtschaftsverkehres innerhalb eines bestimmten Grenzbezirkes betreffen. Es ist also hiermit nur der sogenannte kleine Grenzverkehr gemeint, weshalb denn auch die darüber hinausgehenden Begünstigungen, welche Österreich unter dem Titel des Grenzverkehres an Serbien und an Italien (Weinzollklausel) gegeben hat, zu Reklamationen einzelner meistbegünstigter Staaten Anlaß geboten haben. Eine völlige Zollunion fällt überhaupt nicht in das Gebiet der internationalen Verkehrsbegünstigungen, sondern ändert nur das vertragschließende Subjekt. Eben deshalb ist aber eine allmähliche Anbahnung der Zollunion durch Zwischenzollsätze, sowie jedes Differentialzollsystem, mit der Meistbegünstigung schwer vereinbar. Gewöhnlich werden die genannten beiden Ausnahmen in den meisten modernen Handelsverträgen ausdrücklich als solche bezeichnet. So lautet Art. 2 des Handelsvertrages zwischen Österreich-Ungarn und Deutschland vom 6. Dezember 1891, welcher von der Meistbegünstigung handelt, im Schlußabsatze: „Ausgenommen hiervon sind: 1. jene Begünstigungen, welche von einem vertragschließenden Teile einem Nachbarlande zur Erleichterung des Verkehres für gewisse Grenzstrecken und für die Bewohner einzelner Gebietsteile eingeräumt werden; 2. die von einem der vertragschließenden Teile durch eine schon abgeschlossene oder etwa künftighin abzuschließende Zolleinigung zugestandenen Begünstigungen."

Es kommt sogar vor, daß differentielle Begünstigungen mit der Meistbegünstigung als verträglich erklärt werden, natürlich nur dann, wenn die Peoduktionsverhältnisse des begünstigten Staates so verschiedenartige sind, daß durch sie eine Gefährdung der Interessen der meistbegünstigten Staaten nicht eintreten kann. So z. B. hat Deutschland in dem Freundschafts- und Handelsvertrage vom 28. April 1897 mit dem Oranjefreistaat zugestanden, daß es auf Grund seines Meistbegünstigungsrechtes auch diejenigen, das Maß der eigentlichen Grenzverkehrserleichterungen übersteigenden besonderen Begünstigungen nicht in Anspruch nimmt, welche der Oranjefreistaat der südafrikanischen Republik, ohne mit ihr eine Zolleinigung abgeschlossen zu haben, bewilligt hat oder bewilligen wird. Durch die sogenannte Potschefstroom-Konvention vom 9. März 1889 hatten die südafrikanische Republik und der

Oranjestaat im Principe vereinbart, daß die beiderseitigen Landeserzeugnisse zollfrei von einem Gebiete zum anderen verkehren sollen. Mit Rücksicht auf diese Konvention verlangte die Regierung des Oranjefreistaates die obige Ausnahme von der Meistbegünstigung; dieselbe wurde ihr auch unbedenklich gewährt, weil in Anbetracht der Eigentümlichkeit der südafrikanischen Produktionsverhältnisse Deutschland eine Schädigung seiner Exportbeziehungen nicht erwarten konnte.

Die Meistbegünstigungsklausel bindet in der Regel beide Vertragsteile; ein unbedingtes Erfordernis ist jedoch die *Wechselseitigkeit* nicht. Ganz abgesehen von den alten Kapitulationen der Türkei enthalten auch noch einzelne geltende Verträge überseeischer Staaten das einseitige Zugeständnis der Meistbegünstigung, ohne daß demselben ein gleiches Zugeständnis seitens der europäischen Vertragsmacht gegenüberstände. Von dieser Art ist der Handelsvertrag Österreich-Ungarns mit China vom 2. September 1869 (Art. 20), der als letzter Vertrag der nach Eröffnung der chinesischen Häfen inaugurierten Vertragsperiode eine Kodifikation der handelspolitischen Vorrechte der fremden Kaufleute in China enthält. Japan, das in der gleichen Lage war, hat durch die in den letzten Jahren erfolgte Revision der Verträge die Gegenseitigkeit der Meistbegünstigung erlangt, doch hat sich Österreich-Ungarn in dem Vertrage vom 5. Dezember 1897 vorbehalten, den bezüglichen Artikel 5 des Vertrages (Al. 1) jederzeit zu kündigen.

Es ist ein weitverbreiteter Irrtum, daß die Meistbegünstigung nur vertragsmäßig gewährt wird, indessen kann ein Land auch *autonom durch ein Gesetz* in die Liste der meistbegünstigten Staaten aufgenommen werden. Es geschieht dies häufig dann, wenn ein Handelsvertrag abläuft und sich die Notwendigkeit einer provisorischen Regelung der gegenseitigen Handelsbeziehungen ergiebt. Die beiden Vertragsstaaten lassen sich dann auf Grund einer internen Vereinbarung von den gesetzgebenden Körperschaften die Ermächtigung geben, die beiderseitigen Provenienzen bis zu einem bestimmten Termine oder bis auf weiteres auf dem Fuße der Meistbegünstigung zu behandeln.

Wohl keine Institution der internationalen Handelspolitik hat in neuerer Zeit so viel Anfechtung erfahren wie die Meistbegünstigung. Man bezeichnete sie vielfach als freihändlerisch und stellte Schutzzölle und Meistbegünstigung als zwei sich entgegenwirkende Principien hin. So unleugbar auch die Dienste sind, welche die Meistbegünstigung, allerdings im Zusammentreffen mit anderen, namentlich politischen

Einflüssen, der Ausbreitung der freihändlerischen Bestrebungen auf dem europäischen Kontinente geleistet hat, so läßt sich dieselbe dennoch nicht als ein ausschließliches Inventarstück der Freihandelspolitik bezeichnen. Sie ist eine Form, die sowohl bei hohen als bei niederen Zöllen anwendbar ist, die als solche nicht auf eine Ermäßigung, sondern auf eine Verallgemeinerung und Stabilisierung der Zölle hinausläuft. Sie ist an und für sich nicht ein besonderes Instrument des Freihandels, sondern der Vertragspolitik, und eine Vertragspolitik ist, wie die handelspolitische Entwicklung der letzten Decennien klar beweist, auch unter der Herrschaft des Schutzzollsystems nicht bloß möglich, sondern sogar notwendig.

Trotzdem kann nicht in Abrede gestellt werden, daß die Meistbegünstigung in ihrer heutigen Gestalt große Schattenseiten aufweist, die namentlich durch die große Zahl der reinen Meistbegünstigungsverträge hervorgetreten sind. Wenn ein Staat dem anderen alle Vergünstigungen gewährt, welche irgend eine andere Nation bereits erhalten hat, so liegt darin gewiß nichts bedenkliches, da man es mit einem wirklich bekannten Faktor zu thun hat. Anders aber steht es mit der weiteren Folgerung, daß auch in Zukunft alle einer dritten Nation gewährten Vorteile „unverzüglich und bedingungslos" dem anderen Kontrahenten zufallen sollen, denn hierin liegt ein unsicherer Wechsel auf die Zukunft, dessen Tragweite niemand von vornherein ermessen kann. Ein Staat, der durch die Meistbegünstigung anderen Ländern gegenüber verpflichtet ist, befindet sich bei künftigen Vertragsverhandlungen in einer ungünstigeren Lage als im entgegengesetzten Falle. Einerseits werden seine allfälligen Tarifzugeständnisse von dem anderen Vertragsteile nicht so hoch eingeschätzt, wenn diese Zugeständnisse sofort auch allen anderen Konkurrenzstaaten eingeräumt werden müssen. Andererseits ist der betreffende Staat auch behindert in seinem Entgegenkommen, weil er immer Rücksicht darauf nehmen muß, daß eine viel gefährlichere Industrie von den Konzessionen Gebrauch machen wird, die er zu bewilligen geneigt wäre. Die Aktionsfreiheit des betreffenden Staates wird also gehemmt, und er wird es vorteilhafter finden, sich dem Abschlusse von neuen Handelsverträgen gegenüber passiv zu verhalten und jene Vorteile abzuwarten, welche ihm die Verhandlungen anderer Staaten kostenlos in den Schoß werfen werden.

Die Zweischneidigkeit der Meistbegünstigungsklausel läßt sich an mehreren konkreten Beispielen erweisen. So bildete die Meistbegünstigung ein Hindernis beim Anschlusse Mecklenburgs an den

deutschen Zollverein, weil Mecklenburg sich durch den Vertrag vom 9. Juni 1865 mit Frankreich bezüglich der Weinzölle die Hände gebunden hatte. Erst nach Gewährung besonderer Zugeständnisse gelang es, von Frankreich die Aufhebung des Vertrages zu erwirken.

Ein bemerkenswerter Fall ereignete sich in den Handelsbeziehungen zwischen Italien und der Schweiz, als dieselben infolge Ablaufs des Vertrages im Jahre 1888 einer Erneuerung bedurften. Die Schweiz hatte sich bis dahin begnügt, mit Italien bloße Meistbegünstigungsverträge ohne besondere Tarifvereinbarungen zu schließen. Es wurde dadurch von selbst aller Errungenschaften teilhaftig, welche Österreich-Ungarn und namentlich das in gleicher Richtung interessierte Frankreich sich erringen würden. Als nun aber zwischen Frankreich und Italien ein Zollkrieg ausbrach, kehrte sich das Verhältnis plötzlich zu Ungunsten der Schweiz um, denn dieses Land wurde nun ebenfalls in Mitleidenschaft gezogen und mußte so rasch als möglich mit Italien einen wirklichen Tarifvertrag vereinbaren. Derselbe kam auch am 23. Januar 1889 zu stande. Bei dem Umstand aber, als sich nun die schweizerischen Unterhändler Tarifpost für Tarifpost durch Konzessionen erkaufen mußten, schuf derselbe natürlich einen viel ungünstigeren Zustand für die Schweiz, als es der frühere gewesen war.

Die denkwürdigste Verkörperung hat die Meistbegünstigung im Art. 11 des Frankfurter Vertrages vom 10. Mai 1871 gefunden, weil sie dort nicht den Bestandteil eines gewöhnlichen, auf bestimmte Zeit geschlossenen Handelsvertrages bildet, sondern einem für „ewige Zeiten" berechneten, also unkündbarem Friedensvertrage einverleibt ist. Der nächste Effekt dieses Artikels war ein für Frankreich nachteiliger, denn Deutschland verhielt sich der Vertragspolitik gegenüber reserviert, während die handelspolitischen Errungenschaften Frankreichs von selbst auch Deutschland zufielen. Besondere Schwierigkeiten entstanden beim Abschluß des schweizerisch-französischen Vertrages, da die französischen Delegierten mit Rücksicht auf Deutschland sich zu keinen weitgehenden Ermäßigungen verstehen wollten und andererseits auch die Schweiz die an Frankreich gewährten Vergünstigungen gleichzeitig an Deutschland hätte hingeben müssen. Später änderte sich das Verhältnis, als Deutschland seine Vertragspolitik wieder aufnahm.

Bei der Anwendung der Meistbegünstigung können sich auch technische Schwierigkeiten ergeben, wenn ein Staat in seinen Handelsverträgen von dem System der Wertzölle zu dem der spezifischen Zölle

(nach Gewicht oder Stück) übergeht. Die Länder, welchen auf Grund älterer Verträge das Recht der Meistbegünstigung zusteht, werden mit gutem Recht die neu stipulierten Zölle für sich beanspruchen, jedoch selbstverständlich nur dann, wenn infolge der Schwankungen der Marktpreise der Wertzoll sich höher stellen würde als der Gewichtszoll. Bei steigendem Warenpreise wird der Gewichtszoll, bei fallendem der Wertzoll zur Anwendung kommen, und dieser verschiedene Bemessungsmodus für dieselbe Warengattung muß in der Praxis mancherlei Unzukömmlichkeiten nach sich führen. Die Staaten, welche den Übergang von der einen Verzollungsart zur anderen durchführten, mußten auf Grund der Meistbegünstigung ein Wahlrecht des Importeurs zwischen den Wertzöllen und spezifischen Zöllen ausdrücklich einräumen, wie z. B. Serbien und Bulgarien. In dem Handelsvertrage zwischen Österreich-Ungarn und Bulgarien vom 21./6. Dezember 1896, welcher teilweise spezifische Zollsätze enthält, wurde ausdrücklich vereinbart (Art. VIII.): „In jedem Falle kann der Importeur zwischen diesen verschiedenen Verzollungsarten und Zollsätzen nach eigener Konvenienz wählen und darf in der Ausübung dieses Rechtes weder unmittelbar noch mittelbar gehindert werden."

Wenn sich auch die Meistbegünstigung mit der Schutzzollpolitik verträgt, so ließ doch die Verstärkung der schutzzöllnerischen Bestrebungen und die Vertragsfeindlichkeit in einzelnen Staaten die Schattenseiten derselben lebhafter hervortreten, weshalb sich denn auch eine gewisse Gegenbewegung bemerkbar macht, die zeitweise sogar in eine scharfe Bekämpfung überging. Im österreichischen Abgeordnetenhause erklärte der Abgeordnete Neuwirt bereits am 13. Februar 1878, daß die Meistbegünstigungsklausel „von allen Seiten als die Feindin aller handelspolitischen Stabilität anerkannt werden muß, als eine Gratisprämie für alle Staaten, die Gegenkonzessionen nicht machen können oder wollen, eine Klausel, durch welche jede Zollherabsetzung, die irgend einem Staate für irgend eine Konzession gewährt wird, sofort und ipso facto auch allen anderen Staaten zu gute kommt". Die Fabrikanten von Verviers hätten der englischen Regierung sehr vielen Dank dafür gewußt, daß sie die 1869er Nachtragskonvention aus Österreich herausgepreßt hatte. Gleichzeitig haben sich auch in Frankreich die Handelskammern gegen die Meistbegünstigung ausgesprochen, weil sie die Stabilität schädige, die ein Hauptvorteil der internationalen Vereinbarungen sei. Sie ändern oder stören in gewissen Hinsichten die schon geschlossenen Transaktionen, bestehenden Beziehungen und kommerziellen Voraussichten.

Im Jahre 1895 stellten im deutschen Reichstag die Abgeordneten Freiherr Heyl zu Herrnsheim und Genossen einen Antrag, die verbündeten Regierungen zu ersuchen, den Meistbegünstigungsvertrag mit der argentinischen Republik vom 19. September 1857 zu kündigen. Begründet wurde dieser Antrag damit, daß Argentinien auf Grund des angeführten Vertrages ohne Gegenleistungen an allen Zollvergünstigungen teilnehme, welche die deutschen Handelsverträge den befreundeten Nachbarstaaten gewähren, während das genannte Land seine Eingangszölle wiederholt erhöht habe. Insbesondere der argentinische Weizen überschwemmte Deutschland infolge der Zollermäßigungen für Getreide, welche Deutschland an Österreich-Ungarn und später an Rußland gegeben hatte. Die deutsche Reichsregierung vermochte sich jedoch nicht zu entschließen, mit dem Princip der Meistbegünstigung zu brechen.

In einzelnen Staaten hat der Kampf gegen die Meistbegünstigungsklausel wenigstens zeitweise einen maßgebenden Einfluß auf den Gang der Handelspolitik gewonnen. Im Jahre 1886 erhoben die rumänischen Delegierten in den Vertragsverhandlungen mit einzelnen europäischen Staaten die Forderung auf Verzichtleistung auf die Meistbegünstigung in einigen, und zwar in den wichtigsten Artikeln. Es fand auch in einzelne Verträge, wie z. B. in jenen mit der Schweiz vom 7. Juni 1886 nur eine beschränkte Meistbegünstigung Aufnahme. Als am 11. Juli 1891 der Zollkrieg mit Österreich-Ungarn ein Ende nahm und alle Tarifverträge mit fremden Mächten abgelaufen waren, war die rumänische Regierung entschlossen, sich zollpolitisch freie Hand zu behalten und keine Verträge zu schließen. Die Ermäßigung des deutschen Getreidezolles in den mitteleuropäischen Verträgen von 1891 zwang jedoch Rumänien, mit Deutschland einen Tarifvertrag und mit anderen Staaten reine Meistbegünstigungsverträge zu schließen.

Eine lebhafte Agitation gegen die Vertragspolitik im allgemeinen und die Meistbegünstigung im besonderen wurde im Jahre 1890 in Spanien eingeleitet. Unter dem Drucke dieser Agitation beschloß die im selben Jahre eingesetzte Zollkommission, daß in den Handelsverträgen eine Meistbegünstigung abzulehnen sei, weshalb sich die spanische Regierung veranlaßt sah, die wichtigsten Verträge am 19. Januar 1891 zu kündigen. In den Handelsverträgen, welche sodann in den Jahren 1891 und 1893 abgeschlossen wurden, verstand sich die spanische Regierung nur zu der bereits erwähnten beschränkten

Meistbegünstigung, welche sich lediglich auf die im Vertrage genannten Artikel bezieht.

An einem mächtigen Handelsgebiete ist die Meistbegünstigung vollständig spurlos vorübergegangen, nämlich an den Vereinigten Staaten von Amerika, die auch in der neuesten Zollgesetzgebung strenge an dem Grundsatz der Reciprozität festhalten. Um jedem fremden Einflusse auf den Sandwichinseln vorzubeugen, schlossen die Vereinigten Staaten im Jahre 1875 mit Hawai sogar einen Vertrag, in welchem durch Art. IV die Gewährung der Meistbegünstigung seitens Hawai an andere Nationen ausdrücklich untersagt wurde.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Handelsverträge — August Oncken, L'article onze du traité de paix de Francfort et l'explication des traités de commerce le 1er Février 1892. Paris 1891.

4. Die Zollunion.

Unter einer Zollunion im weitesten Sinne des Wortes verstehen wir die Vereinigung politisch selbständiger Staatsgebiete zu einem nach außen hin geschlossenen Zollgebiete. Von einem Zollanschluß unterscheidet sich die Zollunion dadurch, daß sich die Vereinigung auf vollkommen paritätischer Grundlage vollzieht, während der Zollanschluß durch die Annahme des Zoll- und Steuersystems eines anderen (größeren) Staates erfolgt und ein Aufgeben des handelspolitischen Selbstbestimmungsrechtes des kleineren Staates bedingt. Die innere Organisation einer Zollunion ist in sehr verschiedenen Formen denkbar, denn sie kann sich von einem bloßen engeren Handelsvertragsverhältnis bis zu einer völligen Zoll- und Steuergemeinschaft steigern. Eine feste Nomenklatur für die möglichen mannigfaltigen Zwischenformen hat sich noch nicht ausgebildet, jedoch ist man geneigt, ein loseres Vertragsverhältnis als Zollverband oder Zollbündnis zu bezeichnen, während man mit dem Begriff der eigentlichen Zollunion häufig die Vorstellung einer Gemeinsamkeit des Zollgebietes mit Wegfall der Zwischenzolllinien verbindet.

Als wesentliche Voraussetzung für die Schaffung einer Zollunion erscheint die Aufstellung eines dem Auslande gegenüber geltenden Außentarifes der vereinigten Länder. Durch denselben erscheint erst die Zollunion als ein besonderer Faktor im Welthandel. Der Außentarif muß natürlich so beschaffen sein, daß er den Produktionszweigen aller vereinigten Länder gleichen Schutz angedeihen läßt, doch läge es gewiß nicht im Interesse der Produktion, für jeden Artikel

den jeweilig höchsten Zollsatz aus den bestehenden Einzeltarifen herauszunehmen und in den Außentarif zu übertragen, weil möglicherweise die eine Industrie ein Halbfabrikat billig aus dem Auslande beziehen will, während die Nachbar-Industrie darin geschützt sein will, weil sie sich das Halbfabrikat selbst herstellt. Sogar bei Finanzzöllen wird bei großen Divergenzen der in Betracht kommenden Tarife ein Kompromiß gefunden werden müssen, weil eine Steigerung der Zollsätze auf Kolonialwaren und dgl. auf den höchsten Satz ein kulturell höher stehendes und konsumfähigeres Land weit schärfer trifft als ein weniger entwickeltes Land, und weil überdies der Konsum in den betreffenden Artikeln infolge nationaler Gewohnheit, klimatischer Verhältnisse u. s. w. sehr ungleich ist. In Deutschland beispielsweise dominiert der Kaffeeverbrauch, in England der Konsum von Thee, in Spanien jener von Kakao u. s. w., so daß also ein gleicher Zoll auf Kaffee in verschiedenen Ländern eine ungleichartige Wirkung hervorbringen würde. Übrigens muß der Außentarif nicht für alle Länder der Zollunion derselbe sein, doch müssen in diesem Falle Zwischentarife bestehen.

Der Zwischentarif ist jener Zolltarif, welcher für den Verkehr der zollvereinten Länder unter einander Geltung hat. Die Zollunion wird dann am vollständigsten sein, wenn ein solcher Zwischentarif vollständig fehlt und ein freier Verkehr platzgreift. Wenn aber die betreffenden Staaten längere Zeit hindurch eine selbständige Entwickelung genommen haben, so wird es schwer sein, die Zollschranken ohne weiteres fallen zu lassen. Trotzdem der deutsche Zollverein vor mehr als 65 Jahren begründet wurde und seither in das Reich übergegangen ist, sind doch noch nicht alle Zwischenlinien beseitigt. Die Ungleichheiten in der Produktion, in der Belastung durch Finanzzölle, in der Verbrauchsbesteuerung u. s. w. lassen häufig die Einhebung gewisser Ausgleichsabgaben als unvermeidlich erscheinen. Dabei darf aber der eine wichtige Umstand nicht übersehen werden, daß der Zwischentarif in einem organischen Zusammenhange mit dem Außentarife steht. Am einfachsten ist die Sachlage, wenn den Zollverein ein einheitlicher Außentarif umschließt und der Zwischentarif die notwendigen Sätze in Perzenten des Außentarifes angiebt. Schwieriger ist es, wenn jeder Staat seinen eigenen Außentarif behält. Dann muß entweder im Falle einer Zolländerung der Unionsvertrag revidiert werden oder es muß den Vertragsteilen das Recht zustehen, die Zwischenzollsätze in demselben Maße zu erhöhen, in welchem sie im Außentarife etwa später herabgesetzt werden, weil es sonst für die

Importeure vorteilhafter werden könnte, die ausländischen Waren über das Nachbarland einzuführen. Ein Beispiel für die letztere Lösung bietet der Handelsvertrag zwischen Preußen und Österreich vom 19. Februar 1853.

Das Recht zum Abschlusse von *Handelsverträgen* braucht den einzelnen Unionsstaaten durch den Zollverein nicht benommen zu werden. Gewiß wird es für den Bestand und das Ansehen der Zollunion von großem Werte sein, wenn sie nur als solche in Vertragsverhandlungen mit fremden Ländern tritt, unbedingt notwendig ist dies aber nicht. In den Grundverträgen des deutschen Zollvereins beispielsweise war jedem einzelnen Staate das Recht gewahrt worden, mit fremden Staaten Handelsverträge einzugehen; dieselben waren nur der selbstverständlichen Beschränkung unterworfen, daß die Vereinsverträge durch keine derartige Vereinbarung verletzt werden durften.

Die *innere Organisation* der Zollunion bedarf nicht notwendigerweise einer Umstülpung der staatsrechtlichen und politischen Verhältnisse der Unionsländer. Es genügt, wenn die Legislativen dieser Länder bezüglich der gemeinsamen Angelegenheiten gleichartige Beschlüsse fassen, die durch Verhandlungen der Regierungen vorbereitet werden. Dieser Modus ist jedoch sehr schwerfällig und setzt das ganze Werk heftigen Krisen aus, weil die gesetzgebenden Faktoren nicht mit einander verhandeln, sondern selbständig beschließen und deshalb die nötige Rücksicht auf den anderen Vertragsteil sehr leicht außer Acht lassen. Deshalb empfiehlt sich wohl die Schaffung eines gemeinsamen und zu endgiltiger Beschlußfassung ermächtigten Organs, das nicht bloß Änderungen in der Zollgesetzgebung und Zollverwaltung vorzuberaten hat, sondern auch als Rekursinstanz, als Kontrollorgan, als Abrechnungsstelle für die Zolleinnahmen u. s. w. fungieren kann. Der deutsche Zollverein besaß ein solches Organ zuerst in der von den Vereinsbevollmächtigten alljährlich beschickten Generalkonferenz und später in dem besonderen Zollparlament. Die Zollverwaltung bleibt in der Regel Sache der einzelnen Staaten.

Eine gewisse Schwierigkeit bietet eine gerechte *Verteilung der Zolleinnahmen*. Wenn jeder Unionsstaat die Zolleinnahmen behalten soll, die er auf seiner Außenzolllinie erhebt, so erscheint jenes Land benachteiligt, das eine größere Ausdehnung der Grenze oder eine günstigere geographische Lage aufweist, infolge deren sich der Handelsverkehr des Unionsgebietes auf die einzelnen Vertragsstaaten ungleichmäßig verteilt. Eine Berücksichtigung des Flächeninhaltes hat bei der so außerordentlich schwankenden Bevölkerungs-

dichte ebenfalls nur geringen Wert. Den meisten Anklang findet der Verteilungsmodus nach der Bevölkerungsziffer, obgleich diese Ziffer infolge der Verschiedenheiten in der Konsumtion ebenfalls keinen vollkommen gerechten Schlüssel abgiebt. Der deutsche Zollverein hat seinerzeit die Bevölkerungsziffer als Basis angenommen, jedoch wurde einigen Staaten wegen der mutmaßlichen größeren Konsumtion ein perzentueller Zuschlag zu der faktischen Bevölkerungsziffer hinzugerechnet; so wurde beispielsweise die Bevölkerung Hannovers rechnungsmäßig um 75% erhöht. Selbstverständlich sind noch andere mehr oder minder künstliche Schlüssel möglich. So können die Zolleinnahmen der Vertragsstaaten vor der Eingehung des Unionsvertrages in ein Verhältnis gesetzt und dieses Verhältnis sodann auf die spätere Verteilung der Einnahmen angewendet werden u. s. w.

Die innige Wechselwirkung zwischen Zoll und Steuer erfordert bei der Zollunion entweder eine Nivellierung der *Verbrauchssteuern* in den zollgeeinten Ländern oder die Einhebung einer Ausgleichsabgabe für den Zwischenverkehr. Es sind zwar — soweit die europäischen Staaten in Betracht kommen — fast überall dieselben Artikel, welche der Besteuerung unterliegen, nämlich hauptsächlich Tabak, Salz, Zucker, Bier, Branntwein, Petroleum. Die Unterschiede in der Höhe und der Anlage der Steuer sind jedoch außerordentlich groß. Während beispielsweise in Österreich-Ungarn und Frankreich der Tabak monopolisiert ist, besteht in Deutschland nur eine mäßige Tabaksteuer; der wiederholte Versuch nach Einführung des Tabakmonopols ist gescheitert. Die Besteuerung von Zucker und Branntwein wird noch dadurch kompliziert, daß für den Export aus dem Steuer-Erträgnis direkte oder versteckte Prämien gewährt werden. Aber nicht bloß die finanzielle Seite der Verbrauchssteuern stellt der Ausgleichung in den verschiedenen Staaten große Schwierigkeiten entgegen, sondern auch die wirtschaftliche, weil die betreffenden Industrien unter der Einwirkung des Steuersystems sich sehr ungleich entwickelt haben. Die Tabakfabrikation ist in den Monopolländern durch wenige Großbetriebe vertreten, während sie sich in Deutschland und anderen Ländern auf zahlreiche kleinere und mittlere Betriebe verteilt. Zwischen Industrieländern wird also im Falle der Zollunion eine Zwischenzollinie zur Ausgleichung der Verbrauchssteuern kaum zu umgehen sein, wie dies auch die Entwicklung des deutschen Zollvereins beweist.

Wenn in den an einer Zollunion teilnehmenden Staaten die *Münz- und Währungsverhältnisse* nicht dieselbe Grundlage

besitzen, so muß auch in dieser Richtung eine Regelung platz greifen. Würde ein Staat mit Papierwährung und ein Staat mit Goldwährung den freien Zwischenverkehr zulassen, so erhielte bei einem Kursfall des Papiergeldes der Produzent eine Exportprämie in der Höhe des Agios, weil er das exportierte Warenquantum im Nachbarlande mit dem höherwertigen Goldgelde bezahlt bekäme; der Konkurrent in dem Lande mit der Goldwährung wäre doppelt benachteiligt, weil er mit einer stärkeren Konkurrenz auf dem inneren Markte zu kämpfen und beim Export mit dem Disagio zu rechnen hätte. Die Schwankungen der Valuta könnten also ebenso wirken wie ein Zoll, nur würde die Unsicherheit den Handelsverkehr noch mehr lahmlegen. Erst durch eine Gleichheit der Währungsbasis und genaue Feststellung der Münzparitäten ließe sich diese Schwierigkeit beseitigen.

Eine weitere zu lösende Frage ist das Verhältnis der Zollunion zur Meistbegünstigung. Nachdem in den meisten Handelsverträgen den fremden Staaten das Recht der meistbegünstigten Nation zugesichert ist, so könnten diese die aus der Zollunion fließenden Vorteile auch für sich beanspruchen. Man ist nun so ziemlich einig darüber, daß eine Zollunion mit völligem Wegfall der Zwischenzolllinien die Meistbegünstigung nicht berührt, weil sie nicht eine Begünstigung eines fremden Staates, sondern vielmehr eine Änderung des Vertragsobjektes beinhaltet. Zudem ist in den wichtigsten der neueren Handelsverträge die Zollunion ausdrücklich als eine Ausnahme von der Meistbegünstigung bezeichnet. Strittig könnte nur der Fall sein, ob unter dieser von der Meistbegünstigung ausgenommenen Zollunion auch eine solche verstanden wird, innerhalb welcher noch Zwischenzolllinien bestehen. Wird dies bejaht, so entsteht die weitere Frage, wie weit diese Zwischenzölle gehen dürfen, weil bei unbeschränkter Auslegung die Meistbegünstigung ganz illusorisch gemacht werden könnte. Jedenfalls wird die Schaffung einer solchen Zollunion zweckmäßiger Weise mit einer Erneuerung der Vertragsbeziehungen zum Auslande Hand in Hand gehen, damit Differenzen und Repressalien vermieden werden.

Vielfach ist in der Zollunion auch eine politische Gefahr erblickt worden. Man hat die Befürchtung geäußert, daß die Zollunion der nationalen Selbständigkeit der betreffenden Vertragsteile Abbruch thun könnte, daß ein Unionsstaat in seinem politischen Verhalten zu dem anderen Unionsstaate gebunden sei, andrerseits aber durch Streitigkeiten des anderen Unionsstaates mit den fremden

Staaten in Verwicklungen hineingezogen werden könne, die er sonst vermieden hätte. Von letzterem Gesichtspunkte hat man insbesondere die Eingehung einer Zollunion von Seite neutraler Staaten (Belgien, Holland, Schweiz) als unmöglich bezeichnet. Die neueste Zeit hat uns jedoch wiederholt gezeigt, daß die politischen und wirtschaftlichen Bestrebungen nicht immer parallel gehen müssen. Hat uns doch der deutsche Zollverein im Jahre 1866 das seltsame Schauspiel geboten, daß sich die einzelnen Staaten auf offenem Felde gegenseitig bekämpften, während die Behörden des Zollvereins ungestört weiter funktionierten und für die kriegführenden Teile die Zollerträgnisse verrechneten.

Die großen Vorteile einer Zollunion sind evident. Sie schafft ein erweitertes Absatzgebiet, das den einzelnen Produktionszweigen eine größere Unabhängigkeit nach außen und die Möglichkeit der Specialisierung giebt. Viele Industrien, die wegen des geringen Absatzes in einem Lande als unrentabel erschienen, lassen sich neu begründen. Der innigere Verkehr steigert die Konsumtionskraft der Bevölkerung. Nach außen erscheint aber die Zollunion als eine Achtung gebietende Macht und wird jedenfalls mehr ein Element des Friedens als des Krieges sein.

Das hervorragendste Beispiel einer Zollunion bietet die Entstehung des deutschen Zollvereins, dem allerdings die Aufgabe dadurch erleichtert wurde, daß er zwar politisch selbständige, aber national gleichartige Staaten zusammenfaßte und im Grunde genommen also nur jener Entwicklung entsprach, die in den anderen Ländern die Beseitigung der inneren Zollschranken zur Folge hatte. Das Verdienst der Männer, welche sich um die Schaffung des deutschen Zollvereins bemühten, bleibt ungeschmälert, wenn man behauptet, daß derselbe notwendigerweise aus den Zeitverhältnissen hervorging. Nach der Aufhebung der Kontinentalsperre (1814) warf sich die englische Industrie mit großer Wucht auf die deutschen Märkte und drohte die Keime der industriellen Thätigkeit zu ersticken, welche sich unter dem prohibitiven Schutze bis dahin entwickelt hatten. Die Territorien der einzelnen deutschen Staaten waren aber viel zu klein, als daß sie irgend welchen industriellen Großbetrieben den nötigen Rückhalt hätten bieten können. Das Schlagwort von der Zolleinigung aller deutschen Staaten kam denn auch aus industriellen Kreisen, als deren Wortführer sich der bekannte Volkswirt Friedrich List aufwarf. Der deutsche Handels- und Gewerbeverein, welcher im Jahre 1819 als Centrale für die Unionsbestrebungen begründet

wurde, richtete wiederholte Petitionen an die deutschen Regierungen. Auf den Konferenzen des deutschen Bundes zu Karlsbad und Wien kam die Angelegenheit zur Sprache, ohne daß es jedoch gelungen wäre, eine Klärung der Meinungen herbeizuführen. Unterdessen versuchten jedoch mehrere süddeutsche Regierungen eine Handelseinigung unter sich zu stande zu bringen und leiteten zu diesem Zwecke am 13. September 1820 in Darmstadt Beratungen ein, für welche der badische Bevollmächtigte, der Geheime Referendar Nebenius einen vollständigen Entwurf ausgearbeitet hatte. Der Entwurf fand jedoch nicht allseitige Billigung und die Beratungen verliefen ebenso resultatlos wie die im Jahre 1825 geführten Separat-Konferenzen in Stuttgart. Bald darauf kam es jedoch — am 18. Januar 1828 — wenigstens zu einer partiellen Zolleinigung, nämlich zwischen Bayern und Württemberg. Danach wurden sämtliche Zölle für gemeinschaftliche Rechnung der vereinigten Staaten eingehoben, während jeder einzelne die Zollverwaltung selbständig besorgte. Der Zollertrag sollte nach dem Verhältnis der Bevölkerungszahlen geteilt werden, die von 3 zu 3 Jahren neu ermittelt werden mußten. Jeder Staat verzichtete auf einseitige Verträge mit außenstehenden Ländern. Das gemeinsame Organ war ein aus zwei bayerischen und zwei württembergischen Abgeordneten bestehender Generalkongreß, welcher einmal jährlich die etwa notwendigen Änderungen im Zolltarif, in der Zollordnung oder Zollverwaltung zu beraten hatte.

Gleichzeitig hatte auch Preußen, das durch Zollgesetz vom 26. Mai 1818 eine Zollreform durchgeführt hatte, sich bemüht, die benachbarten deutschen Staaten, namentlich die Enklaven zum Anschluß an sein Zollsystem zu bewegen. Angesichts der großen materiellen Vorteile, welche für diesen Fall den beitretenden Staaten zufielen, wurden in der Zeit von 1819 bis 1828 mit Preußen mehrere Zolleinigungsverträge seitens der kleineren enklavierten Fürstentümer abgeschlossen, aber auch das Großherzogtum Hessen war durch Vertrag vom 14. Februar 1828 beigetreten. Es bestand also nun ein süddeutscher (bayerisch-württembergischer) und ein norddeutscher (preußisch-hessischer) Zollverein, und von beiden wurden lebhafte Anstrengungen unternommen, um auch die mitteldeutschen Staaten heranzuziehen. Diese aber vereinigten sich durch die Frankfurter Konvention vom 21. Mai 1828 dahin, keinem fremden Zollverbande beizutreten.

Gerade das Unerwartete geschah nun. Der bayerisch-württembergische und der preußisch-hessische Zollverein verständigten sich über

die mitteldeutschen Staaten hinweg und schlossen am 27. Mai 1829 einen förmlichen Vertrag, der zwar noch keine völlige Zolleinigung enthielt, dieselbe aber im Wege eines Differentialzollsystems anbahnte. Nun mußten auch die mitteldeutschen Staaten ihre ablehnende Haltung aufgeben und am 1. Januar 1834 trat der eigentliche deutsche Zollverein ins Leben, welcher ein zusammenhängendes Gebiet von 7718 Quadratmeilen mit einer Bevölkerung von 23,5 Mill. handelspolitisch einigte. Die Vereinsstaaten nahmen ein gleichartiges Zollsystem an und beseitigten die Zollschranken untereinander, nur für die Monopolsgegenstände und einzelne steuerpflichtige Artikel bestanden noch einige Beschränkungen. Die Zölle wurden gemeinschaftlich erhoben und nach der Bevölkerungszahl verteilt. Die Kosten der Verwaltung bestritt jede Einzelregierung selbst mit Ausnahme jener Kosten, welche durch die Zollerhebung und Kontrolle an den Auslandsgrenzen entstanden; für diese erhielt jeder Staat eine bestimmte Pauschalsumme (Aversional-Entschädigung). Die Bevollmächtigten der Vereinsregierungen traten jährlich mindestens einmal zu einer Generalkonferenz zusammen. Das Recht, mit fremden Staaten Verträge zu schließen, blieb jeder einzelnen Vereinsregierung vorbehalten.

In den folgenden Jahren wuchs der Zollverein stetig durch den Beitritt neuer Mitglieder. Allerdings hatte er auch manche schwere Krise zu überstehen. In der mit dem Jahre 1842 beginnenden zweiten Vertragsperiode hatte der Streit zwischen Schutzzoll und Freihandel Anlaß zu scharfen Parteikämpfen gegeben und die mit 1854 einsetzende dritte Vertragsperiode stand völlig unter den heftigen Erschütterungen, welche das Verlangen Österreichs nach Aufnahme in den Zollverein hervorrief. Die mit dem Jahre 1866 beginnende vierte Vertragsperiode brachte eine Reorganisation des Zollvereins, welche durch die kriegerischen Ereignisse von 1866 notwendig geworden war. Das Gesetzgebungsrecht in Zollangelegenheiten stand nunmehr dem Bundesrat zu als dem Organ der Regierungen und dem Zollparlament als der gemeinschaftlichen Vertretung der Bevölkerungen. Im Jahre 1871 endlich ging der deutsche Zollverein in dem neubegründeten Reiche auf, indem die Zollvereinsverträge als integrierender Teil der deutschen Verfassung erklärt wurden.

Es ist bereits der Bestrebungen gedacht worden, welche Österreich seit dem Jahre 1848 entfaltete, um den Eintritt in den deutschen Zollverein zu erlangen. Am 13. Februar 1853 kam zwar mit Preußen ein Handelsvertrag zu stande, welcher sich die Herbeiführung einer Zollunion ausdrücklich als Ziel setzte, dieses Ziel wurde

aber infolge des Widerstandes der preußischen Regierung trotz der freundlichen Haltung der süddeutschen Staaten nicht erreicht. Nach der Begründung des deutschen Reiches ist das Projekt einer Zollunion zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn wiederholt aufgetaucht und eingehend erörtert worden. Nicht bloß Theoretiker, sondern auch Industrielle sind wiederholt dafür eingetreten; im Jahre 1885 fand eine Handelskammer-Enquete in dieser Richtung statt.

Der ungarische Staatsmann Alex. v. Matlekovits hat den Entwurf eines Unionsvertrages ausgearbeitet und mit den dazu gehörigen Tarifen im Jahre 1891 publiziert. Im Frühjahr 1900 hat der Verfasser dieses Werkes in der Gesellschaft österreichischer Volkswirte den Gedanken eines Zoll- und Handelsbündnisses zwischen beiden Staaten entwickelt, das keine völlige Zollunion, sondern nur ein innigeres Vertragsverhältnis darstellen würde durch formelle und inhaltliche Anpassung der beiderseitigen Zolltarife, durch gemeinsame Regelung von Eisenbahntariffragen, durch Ausbau von gemeinsamen Institutionen, insbesondere durch Schaffung eines Schiedsgerichts-Kollegiums u. s. w.

Vielfach ist auch bereits von einer mitteleuropäischen Zollunion die Rede gewesen. R. v. Kaufmann hat in einer Schrift die Idee verfochten, daß Frankreich, Deutschland, Österreich-Ungarn, Belgien, Holland und die Schweiz ein im Innern möglichst freies, nach außen aber durch einen gemeinsamen Zolltarif geeinigtes Handelsgebiet bilden sollen. Er wies darauf hin, daß sich diese Staaten gegenseitig vielfach ergänzen und durch die Union ihren Produktionszweigen einen mächtigen Aufschwung geben würden. Der Anschluß sollte durch Handelsverträge vorbereitet werden und sich von Stufe zu Stufe immer inniger gestalten. In neuester Zeit ist die Idee der mitteleuropäischen Zollunion namentlich im Hinblick auf die Prohibitivpolitik der Vereinigten Staaten von Amerika neuerdings ventiliert worden.

In den Jahren 1836—43 beschäftigte man sich in den betreffenden Ländern mit dem Plane einer Zolleinigung zwischen Frankreich und Belgien, stand jedoch aus Rücksichten für die Neutralität Belgiens von der Durchführung ab.

Angesichts der bevorstehenden Zollreformen, welche eher eine Verschärfung als eine Abschwächung der Schutzzollbestrebungen erwarten lassen, ist in Holland aus Handelskreisen der Wunsch nach einer Zollunion mit Deutschland geäußert worden, weil dahin nahezu die Hälfte des holländischen Exportes gerichtet ist. Da der

holländische Tarif für Fabrikate sehr mäßige Zollsätze enthält, so wäre im Falle der Vereinigung für Holland der Vorteil entschieden größer als der etwaige Nachteil. Befürchtungen wurden dagegen insofern laut, als die Annäherung an Deutschland politische Komplikationen heraufbeschwören könnte. Gegner des Planes sind ferner die norddeutschen Hafenplätze, welche zu Gunsten der für die Industrie Rheinlands und Westfalens günstiger gelegenen holländischen Hafenplätze Rotterdam und Amsterdam an Verkehr verlieren könnten.

Auch in der Schweiz sind seit der Entfremdung, welche der Zollkrieg mit Frankreich (1893—1895) hervorgebracht hat, Stimmen für eine wirtschaftliche Anlehnung an Deutschland laut geworden. Dadurch würde die Schweiz als Durchfuhrland für Deutschland an Bedeutung zweifellos gewinnen, müßte aber dann die Schutzzolltarife mit in Kauf nehmen, welche Deutschland im Interesse seiner Landwirtschaft und Industrie erstellt, also ein für die ertragreiche schweizerische Fremden-Industrie ungünstiges Moment. Die politischen Gefahren einer Zollunion werden von der Schweiz nicht hoch angeschlagen, weil dieses Land den Aspirationen anderer Mächte von Natur aus weniger ausgesetzt ist. In Deutschland hingegen würde die verschärfte Konkurrenz einiger hochentwickelter Industrien der Schweiz unangenehm empfunden werden.

Neuestens ist in Norwegen der Gedanke einer skandinavischen Zollunion aufgegriffen worden. Die Hoffnungen, die man in Norwegen auf die Kündigung des Zwischenreichsgesetzes, durch welches die Zoll- und Handelsverhältnisse im Zwischenverkehre mit Schweden geregelt waren, gesetzt hatte, sind nicht in Erfüllung gegangen, denn die inländische Industrie hat die fremden Erzeugnisse vom inneren Markte nicht zu verdrängen vermocht. Man erblickt nun einen größeren wirtschaftlichen Vorteil in der Schaffung einer Zollunion, welche Schweden, Norwegen und Dänemark umfassen würde. Die Verteidiger des Planes sind überzeugt, daß die drei skandinavischen Königreiche, welche eine Bevölkerung von zusammen 11 Millionen aufweisen, einander in Bezug auf landwirtschaftliche und industrielle Erzeugnisse sehr gut ergänzen würden.

Die den imperialistischen Bestrebungen in England als Ziel vorschwebende panbritische Zollunion ist keine Zollunion in unserem Sinne, weil sie nicht selbständige Staaten, sondern nur die einzelnen Teile des Reiches zusammenfassen soll. Da sie hauptsächlich im Wege von Differentialzöllen der Kolonien zu Gunsten des

Mutterlandes angebahnt wird, so findet sie bei den Differentialzöllen ihre Besprechung.

Dagegen sind die Pläne auf Schaffung einer panamerikanischen Zollunion thatsächlich auf die Zusammenfassung selbständiger Staaten zu einem großen einheitlichen Wirtschaftsgebiete gerichtet. Auf politischem Gebiete gilt seit langem die berühmte Doktrin, welche Monroe am 2. Dezember 1823 verkündet hatte: daß Amerika den Amerikanern gehöre und jede Einflußnahme europäischer Staaten zurückzuweisen sei. Auf das wirtschaftliche Gebiet aber wurde sie erst in den zwei letzten Decennien übertragen. Im Jahre 1884 wurde auf dem Kongresse zum erstenmale der Antrag gestellt, die Regierungen der amerikanischen Staaten einzuladen, einen amerikanischen Zollverein zu bilden. Es wurde auch eine Kommission ernannt, welche den Kontinent bereiste und auf Grund ihrer Informationen die Einberufung einer allgemeinen Konferenz nach Washington zur Förderung des gegenseitigen Verkehres und zur Vorbereitung eines Schiedsgerichtsplanes empfahl. Am 2. Oktober 1889 trat denn auch eine von 18 Staaten beschickte Konferenz zusammen, auf deren Programm sich auch der Punkt befand: Maßregeln, welche die Gründung eines amerikanischen Zollvereins (Customs Union) ermöglichen sollen. In den Einladungen war jedoch ausdrücklich betont worden, daß die Konferenz einen ganz unverbindlichen Charakter tragen solle. Die Zollvereinsidee stieß aber auf eine entschiedene Gegnerschaft einiger südamerikanischer Republiken (Uruguay, Bolivia, Argentinien und Chile). Nur mit einer Majorität von 12 gegen 3 Stimmen wurde eine ziemlich verklausulierte Resolution angenommen, in welcher der Abschluß von Handelsverträgen (Reciprozitätsverträgen) zwischen den amerikanischen Staaten auf einer Basis empfohlen wird, die in jedem einzelnen Falle in Anbetracht der besonderen Lage, der jeweiligen Verhältnisse und Interessen des Landes und mit Berücksichtigung der allgemeinen Wohlfahrt annehmbar ist. Das einzige positive Resultat bestand in der Errichtung eines gemeinsamen Bureaus, zu dessen Erhaltung die amerikanischen Staaten eine Vereinigung auf die Dauer von 10 zu 10 Jahren bilden. Dieses Bureau of American Republics wurde im August 1890 aktiviert und befaßt sich mit der Sammlung und Publikation von kommerziellen Informationen und Materialien über die Zollgesetzgebung aller Länder. Gelegentlich des im Jahre 1899 in Philadelphia abgehaltenen internationalen Handelskongresses wurde auch die panamerikanische Idee neuerdings zur Diskussion gestellt, fand aber bei den südamerikanischen

Staaten keine beſſere Aufnahme. Die maßloſe Prohibitivpolitik der Vereinigten Staaten hat bei den übrigen amerikaniſchen Staaten große Mißſtimmung erweckt, die einer Zolleinigung vielleicht noch mehr im Wege ſteht als der natürliche Gegenſatz zwiſchen der angelſächſiſchen und ſpaniſch-portugieſiſchen Raſſe.

Eine thatſächliche Union iſt in dem ſüdafrikaniſchen Zollverein entſtanden, welcher durch einen Zolleinigungsvertrag zwiſchen der Kapkolonie und dem Oranjefreiſtaat vom 28. März/5. April 1889 angebahnt wurde. Dieſem Zollverein haben ſich ſpäter auch Betſchuanaland, Baſutoland und Natal (1898) angeſchloſſen.

Litteratur: Rich. de Kaufmann, L'Association douanière de l'Europe centrale. Paris 1886. — W. Weber, Der deutſche Zollverein. 2. Aufl. Leipzig 1871. — Carl Mamroth, Die Entwicklung der deutſch-öſterreichiſchen Handelsbeziehungen vom Entſtehen der Zolleinigungsbeſtrebungen bis zum Ende der ausſchließlichen Zollbegünſtigungen (1849—65). Berlin 1887. — Alexander v. Matlekovits, Die Zollpolitik der öſterr.-ungar. Monarchie und des Deutſchen Reiches ſeit 1868 und deren nächſte Zukunft. Leipzig 1891. — Ad. Beer, Die öſterreichiſche Handelspolitik im 19. Jahrhundert. Wien 1890. — Alexander Peez, Zur neueſten Handelspolitik. Wien 1895. — Ein Zoll- und Handelsbündnis mit Deutſchland. Verhandlungen der Geſellſchaft öſterreichiſcher Volkswirte. Wien 1900.

V. Steuern und Prämien.

1. Die innere Besteuerung fremder Waren.

Eine besondere Wichtigkeit beansprucht in der äußeren Handelspolitik das Verhältnis der inneren Besteuerung zum auswärtigen Warenverkehr. Es kommen hierbei zwei Seiten dieses Verhältnisses in Betracht, welche ganz gesondert zu behandeln sind. Diese zwei Seiten ergeben sich aus der Beantwortung folgender Fragen:

1. Wie verhält sich die innere Besteuerung zu den importierten fremden Waren?

2. Wie verhält sich die innere Besteuerung zu den für den Export bestimmten inländischen Waren?

Was die erste Frage betrifft, so steht es außer allem Zweifel, daß die in einem Lande importierte fremde Ware im allgemeinen zur Tragung aller inneren Steuern und Abgaben herangezogen werden kann und muß, welche die inländischen Waren belasten, denn wäre dies nicht der Fall, so hätte die ausländische Konkurrenz gegenüber der heimischen Produktion unter Umständen einen ganz erheblichen Vorsprung auf den eigenen Märkten des Inlandes. Eine Ausgleichung bezweckt bereits der Zoll, denn für seine Höhe sind unter anderen Momenten auch die Lasten bestimmend, welche die inländische Produktion an direkten und indirekten Steuern mehr zu zahlen hat als die Konkurrenz des Auslandes. Der Zoll deckt aber in der Regel nur jene Abgaben, welche den Betrieb als solchen, die Lebenshaltung des Arbeiters, den Umsatz des Kapitals u. s. w. treffen, und deren Höhe sich nicht mit Sicherheit auf das Einzelprodukt berechnen läßt. Diejenigen Steuern dagegen, welche die Ware als solche treffen, werden zweckmäßigerweise auch von den importierten Waren in Form eines Zollzuschlages in gleicher Höhe bemessen.

Dahin gehören in erster Linie die im Innern eines Landes erhobenen staatlichen Verbrauchssteuern (Accisen), welche gewöhnlich nur von einzelnen, ein größeres finanzielles Erträgnis versprechenden allgemeinen Bedarfsartikeln eingehoben werden, wie Zucker, Branntwein, Bier, Wein, Tabak, Salz, Petroleum u. s. w. Diese Verbrauchssteuern sind nach der Gesetzgebung der meisten Länder in die Sätze des Zolltarifs nicht mit eingerechnet, sondern müssen von den importierten nach dem gleichen Ausmaße bezahlt werden wie von den im Inlande hergestellten Waren. In den Handelsbeziehungen der einzelnen Staaten unter einander ist der Grundsatz zur Regel geworden, daß die aus dem Gebiete des einen vertragschließenden Teiles in das des anderen importierten Waren mit inneren Abgaben nicht stärker belastet werden dürfen als die gleichen Erzeugnisse des eigenen Landes. Die einfache Meistbegünstigung würde da nicht genügen, weil sie eine Benachteiligung sämtlicher Importwaren nicht ausschließen würde und die Heranziehung dieser Waren zur Tragung der inneren Steuern in einer Weise erfolgen könnte, daß dadurch jede Vereinbarung über die Höhe des Zollsatzes hinfällig werden könnte. Die Verbrauchsabgaben werden in der Regel gleich mit dem Zolle beim Grenzübertritte der Waren erhoben, und für den auswärtigen Exporteur wäre es gleich nachteilig, ob er eine Zollerhöhung oder eine neue Verbrauchsabgabe entrichten muß. In den Handelsverträgen findet sich daher häufig ein besonderer Artikel, welcher besagt, daß innere Abgaben, welche in dem einen der vertragschließenden Teile, sei es für Rechnung des Staates oder für Rechnung der Kommunen oder Korporationen, auf der Hervorbringung, der Zubereitung oder dem Verbrauche eines Erzeugnisses gegenwärtig ruhen oder künftig ruhen werden, Erzeugnisse des anderen Teiles unter keinem Vorwande höher oder in lästigerer Weise treffen dürfen, als die gleichartigen Erzeugnisse des eigenen Landes.

Aus der Fassung dieser Regel geht implicite hervor, daß eine zur Einfuhr gelangende Ware in dem betreffenden Lande einer inneren Verbrauchsabgabe nur dann unterworfen werden kann, wenn dieser Artikel in dem Lande auch thatsächlich erzeugt wird und mit derselben Abgabe belastet wird. Sonst wäre die Verbrauchsabgabe nichts anderes als ein Zoll, weil sie in Wirklichkeit nur auf fremde Waren in Anwendung käme. Da die Gefahr einer solchen irrigen Auslegung in den Ländern, welche eine noch sehr wenig entwickelte industrielle Produktion besitzen, nahelag, hat Österreich-Ungarn bereits

in den ältesten Verträgen mit den Balkanstaaten, so in der Konvention mit Rumänien vom 22. Juni 1875 und in dem ersten Vertrage mit Serbien vom 6. Mai 1881 ausdrücklich festgestellt, daß die zur Einfuhr gelangende Ware nur dann mit einer Abgabe belegt werden kann, wenn der betreffende Artikel in dem Lande erzeugt wird und gleichfalls belastet ist. Eine Ausnahme wurde nur zu Gunsten jener Warenkategorien geschaffen, welche allgemeine Accisegegenstände zu sein pflegen.

Es hat sich gezeigt, daß auch eine solche Bestimmung eine Benachteiligung des Importes nicht hindern kann. Die serbische Regierung beispielsweise führte durch Gesetz vom 28./16. März 1891 für eine ganze Reihe von Waren eine staatliche Verbrauchsabgabe, die Troscharina, ein, insbesondere auch für solche Waren, welche in Serbien selbst nur in ganz unbedeutendem Maße produziert wurden. Die Entstehung irgend eines noch so kleinen Etablissements, so für die Erzeugung von Kaffeesurrogaten, konfektioniertem Cigarrettenpapier, parfümierter Seife, Kerzen u. s. w. bot einen Anlaß zur Einführung der Troscharina, die also über den eigentlichen Charakter weit hinausging, weil sie schließlich auf alle Fabrikate zugelassen werden konnte und wie ein Prohibitivzoll nach außen wirkte. Die Verträge boten keinen Schutz dagegen. Deshalb wurde in dem späteren Handelsvertrage zwischen Österreich-Ungarn und Serbien vom 9. August 1892 ein neuer Modus festgestellt. Danach darf die Troscharina nur von Getränken und Nahrungsmitteln, Viehfutter, Brennstoffen, Beleuchtungs- und Baumaterialien eingehoben werden, allerdings auch dann, wenn solche in Serbien nicht erzeugt werden. Bezüglich einzelner Waren, wie Zucker und Zuckerwaren, Kaffeesurrogaten, Schokolade, Tafelöl, gesalzener und marinierter Fische, Kerzen, Rum, Liqueure und Spirituosen wurde die Troscharina im Vertrage entweder ermäßigt oder gebunden. Der Vertrag geht also über den Rahmen eines bloßen Zollvertrages hinaus, denn in demselben werden auch Steuern ihrer Art, Zahl und Höhe nach ebenso fixiert wie die Zollsätze selbst. In Durchführung dieses Vertrages hat dann die serbische Regierung am 12./24. Juli 1892 ein neues Gesetz über die Troscharina erlassen, welches die Abgabe auf die genannten Warenkategorien beschränkt.

Eine vertragsmäßige Beschränkung der Verbrauchsabgaben ist auch in dem Vertrage zwischen Griechenland und Ägypten vom 21./8. Dezember 1895 vorgesehen. Darin verpflichtet sich die ägyptische Regierung, Verbrauchsabgaben und Accisegebühren von

keinen anderen Einfuhrwaren einzuheben als den folgenden: Getränke, Spirituosen, Eßwaren, Viehfutter, Brenn- und Baumaterialien. Dieselben können mit inneren Abgaben belegt werden, doch darf deren Höhe insgesamt 2 % vom Werte der Ware nicht übersteigen.

Aber nicht bloß die staatlichen Verbrauchssteuern sind in der Handelspolitik hervorgetreten, sondern auch die lokalen Abgaben, welche bei der Einbringung von bestimmten Waren in ein kleineres geschlossenes Gebiet, insbesondere in Städten und Gemeinden, entrichtet werden, die sogenannten Octrois. Ihrem lokalen Charakter widerspricht es, wenn dieselben an die Grenze verlegt und gleich beim Importe der Waren eingehoben werden, weil sie für den internen Handelsverkehr bestimmt sind und dann allerdings ohne Unterschied die heimische und die fremde Ware treffen. In jenen weniger entwickelten Ländern jedoch, in welchen auch der Binnenhandel vorwiegend in den Händen von Ausländern liegt und fremde Bedarfsartikel umfaßt, können die Octrois freilich auch als eine Belastung des Importes erscheinen. Da kann es für einen vertragschließenden Staat vielleicht angezeigt sein, die Waren gleich bei dem Import an der Grenze des Landes gegen eine einmalige Steuer von allen weiteren Octrois loskaufen zu lassen.

Ein solcher Fall ergab sich in Bulgarien. Zur Deckung der von den Stadt- und Landgemeinden Bulgariens zu bestreitenden Auslagen hatte Bulgarien Octrois eingeführt, über deren Zulässigkeit bereits anfangs der achtziger Jahre mit anderen Mächten verhandelt wurde. Die Signatarmächte des Berliner Vertrages gaben die Erlaubnis zur Erhebung dieser Abgaben, jedoch unter der Bedingung der Meistbegünstigung und der gleichen Behandlung fremder und inländischer Produkte. Die Verschiedenartigkeit der Tarife in den einzelnen Orten brachte aber soviel Übelstände mit sich, daß mit Gesetz vom 18./30. Dezember 1895 ein einheitlicher Tarif für ganz Bulgarien herausgegeben wurde. Nach Art. 1 dieses Gesetzes wird das Octroi von den Einfuhrwaren durch die Zollämter, von dem im Inlande erzeugten Tabak, Bier und Spiritus durch Beamte des Finanzministeriums und von den übrigen einheimischen Erzeugnissen durch die zuständigen Beamten für Rechnung der Gemeinden eingehoben. Die Einnahmen aus den Octrois werden nach einem bestimmten Schlüssel unter die Stadt- und Dorfgemeinden verteilt.

Noch weniger als für die Octrois kann für andere Arten von Steuern einem Staate die Berechtigung zuerkannt werden, dieselben als Zuschlag zu den Zöllen für die importierten Waren einzuheben,

da sie principiell als durch den Zoll konsumiert erscheinen müssen. Doch giebt es auch in dieser Richtung Ausnahmen. So hat Serbien eine Art von Umsatzsteuer von den im Lande befindlichen industriellen und kommerziellen Unternehmungen, den Obrt, eingeführt. Nach dem jetzt geltenden Gesetze vom 15. Januar 1901 teilt sich die Steuer in eine solche, welche nach dem Konsum oder dem Werte der umgesetzten Waren, und eine solche, welche nach der jährlichen Miete festgesetzt wird. In die erste Gruppe fallen alle Handels- und Spekulationsgeschäfte, in letztere verschiedene gewerbliche Unternehmungen. Die Handelsgeschäfte, welche mit verarbeiteten Waren handeln, zahlen 7 %, jene, welche mit Rohmaterialien handeln, 1 % vom jährlichen Umsatze. Die importierten Waren werden dieser Steuer gleich bei der Verzollung unterworfen, indem Fabrikate 7 % und Rohstoffe 1 % Zollzuschlag entrichten. In dem Handelsvertrage mit Österreich-Ungarn vom 9. August 1892 wurde die Steuer in der angegebenen Höhe gebunden.

Im griechischen Zollgesetz vom 11. Januar 1893 ist die Höhe der Verbrauchsabgabe für die ausländischen Waren beschränkt. Die mit Gesetz vom 22. Dezember 1847 eingeführte Gemeindeabgabe auf die zum lokalen Verbrauch vom Auslande eingeführten oder von anderen Gemeinden des Landes zugeführten Konsumartikel und Waren darf nämlich 2 % vom Werte derselben nicht übersteigen.

Bezüglich der Monopole, die auch nur eine Form der Besteuerung bilden, gilt der Grundsatz, daß die einzelnen Staaten freie Hand darin behalten, sich zur Vermehrung ihrer finanziellen Einnahmen die Erzeugung oder den Handel eines bestimmten Artikels oder auch beides vorzubehalten und Staatsmonopole zu schaffen. Eine Ausnahme von dieser ziemlich allgemeinen Regel ergab sich in der neuesten Entwicklung der Handelspolitik nur deshalb, weil einzelne kleinere Staaten eine rasche Vermehrung der Staatsmonopole beabsichtigten und damit gerade jene Artikel trafen, welche Gegenstand der Einfuhr aus fremden Staaten bildeten. Deshalb wurde in einzelnen Verträgen durch eine taxative Aufzählung jener Artikel, welche monopolisiert werden können, eine Einschränkung getroffen.

In dem Handelsvertrage vom 6. Mai 1881 hatten sich Österreich-Ungarn und Serbien reciprok nur das Recht auf die Monopolisierung von Tabak, Salz und Schießpulver eingeräumt. In dem späteren Vertrage vom 9. August 1892 wollte Österreich-Ungarn diese Beschränkung nicht mehr auf sich nehmen, dagegen ging die serbische Regierung die Verpflichtung ein, während der

Dauer des Vertrages keine anderen Monopole einzuführen als auf Petroleum, Cigarettenpapier, Zündhölzchen und Sprit aus mehlhaltigen Stoffen oder Melasse.

Der Handelsvertrag Österreich-Ungarns mit Bulgarien vom 21./9. Dezember 1896 macht die bulgarischen Monopole von den österreichischen abhängig. Im Schlußprotokoll zu diesem Vertrage wird nämlich ausgesprochen, daß Bulgarien während der Dauer des Vertrages die in Österreich bestehenden Monopole auf Salz, Tabak und Schießpulver ebenfalls einführen kann. Weiters wird es aber auch Monopole auf jene Artikel einführen dürfen, welche während der Dauer des Vertrages in Österreich monopolisiert werden könnten.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen und Art und Form der Handelsverträge.

2. Die Steuer- und Zollrestitution.

Wir kommen nun zur Beantwortung der zweiten, eingangs dieses Kapitels gestellten Frage, nämlich der, wie sich die innere Besteuerung zu den für den Export bestimmten Waren verhält. Wir haben gesehen, daß die Erhebung einer inneren Verbrauchssteuer von der importierten fremden Ware praktisch ebenso wirkt wie ein Eingangszoll, der ja u. a. auch die höhere Steuerbelastung der inländischen Produktion dem Auslande gegenüber auszugleichen hat. In analoger Weise kommt die innere Steuer bei den zur Ausfuhr bestimmten Waren einem Ausfuhrzoll gleich, d. h. sie verteuert die Ware und schmälert deren Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte.

Nun liegt es keineswegs in der Tendenz der Steuergesetzgebung, den Export in dieser Weise zu treffen. Die Verbrauchssteuern sind für den inländischen und nicht für den ausländischen Konsum berechnet. Der inländische Konsument muß diese Steuern in dem Preise der Waren bezahlen, welche der durch einen Zoll gegen auswärtige Konkurrenz geschützte Produzent vorschreibt; gegenüber dem ausländischen Konsumenten besitzt aber der Staat kein derartiges Zwangsmittel, sondern dieser kauft die Ware aus jenem Lande, welches sie am billigsten liefert, und am billigsten liefern kann nur der Produzent, der nicht außer den Produktionskosten noch verschiedene Steuern für die Ware zu tragen hat. Selbst wenn die Ware trotzdem verkaufsfähig wäre, so würde doch die Steuer von dem ausländischen Konsumenten auf den inländischen Produzenten abgewälzt werden.

Aufgabe des Staates wird es daher sein, die zur Ausfuhr bestimmten Waren von jenen Verbrauchsabgaben zu befreien, die ihrem Wesen nach nur für die im Lande selbst konsumierten Waren bestimmt sind. Der gerechteste Modus bestände darin, von dem Produkt, welches zur Ausfuhr gelangen soll, die Abgaben gar nicht einzuheben. Eine solche direkte Befreiung ist aus praktischen Gründen nicht leicht durchführbar, weil die Verbrauchsabgaben von der Ware nicht in dem Momente eingehoben werden, wo dieselbe konsumiert wird, sondern in einem viel früher gelegenen Stadium, in welchem die Ware erst verfertigt oder in den Handel gebracht wird, in einem Stadium also, in welchem es noch gar nicht gewiß ist, ob diese Ware für den Verbrauch im Inlande oder für den Export nach dem Auslande bestimmt ist.

Man müßte, um diese direkte Befreiung eintreten zu lassen, die für den Export bestimmten Waren während ihres Fabrikationsprozesses und auch nach Abschluß desselben während des Transportes bis zur Grenze unter eine amtliche Kontrolle stellen, um zu verhindern, daß die Ware ohne Steuerzahlung in den freien Verkehr übergeht. Ein so kompliziertes und kostspieliges Verfahren kann sich nur in bestimmten Fällen rentieren, namentlich wenn es sich um einen Massenartikel handelt, der in wenigen Großbetrieben hergestellt wird, eine allgemeine Remedur wird es aber nicht bieten. Deshalb greift man zu der Steuerrestitution, welche darin besteht, daß der thatsächlich zur Ausfuhr gelangenden Ware die auf dieselbe entfallende Quote der bereits bezahlten inneren Verbrauchssteuern zurückerstattet wird.

Allerdings steckt in der Steuerrestitution eine große Gefahr. Es wird nämlich bei derselben vorausgesetzt, daß die Steuerquote, welche auf das Einheitsquantum der Ware entfällt, genau bekannt ist. Wo die Verbrauchssteuer von einem fertigen Fabrikat eingehoben wird, dürfte es keinen großen Schwierigkeiten unterliegen, diesen Betrag mit Sicherheit festzustellen. Anders verhält sich aber die Sache, wenn die Steuer schon vom Rohstoff oder vom Halbfabrikat oder gar etwa nach der Leistungsfähigkeit der Werksvorrichtungen bemessen ist. Dann hängt es von dem schwankenden Ausbeuteverhältnis zwischen Rohmaterial und Fabrikat oder von der technischen Vollkommenheit des Betriebes ab, wie sich die auf das Einheitsquantum der fertigen Ware entfallende Steuerquote stellt. Jedenfalls wird dieselbe nicht zu allen Zeiten und nicht bei allen Unternehmungen gleich sein. Die Restitution kann aber nur nach dem fertigen Produkt bestimmt werden. Aus dem Mißverhältnis nun, welches sich zwischen

dem faktisch gezahlten Steuerbetrag und dem restituierten Betrag ergiebt, entstehen die versteckten Ausfuhrprämien, die in dem Abschnitt über die Zuckerprämien an der Hand eines konkreten Beispiels näher beleuchtet werden.

Die Steuerrestitution findet ihre Anwendung zumeist bei solchen Artikeln, welche wie Zucker, Bier, Branntwein, Tabak u. s. w. als allgemeine Bedarfsartikel aus fiskalischen Rücksichten hohen Verbrauchsabgaben unterworfen sind.

In Deutschland besteht eine Steuerrestitution bei der Ausfuhr von Tabak. Im Jahre 1879 wurde in der Hauptsache eine Gewichtssteuer für fermentierten Tabak von 45 Mk. per 100 kg bestimmt. Wird nun Rohtabak in einem Quantum von mindestens 25 kg zur Ausfuhr gebracht, so werden folgende Sätze vergütet: für unfermentierten Tabak 33 Mk., für fermentierten 40 Mk., für entrippte Blätter 47 Mk. per 100 kg. Für Fabrikate aus inländischen Blättern wird keine Steuerrestitution gewährt, dagegen findet die noch zu besprechende Zollrestitution statt.

In dem deutschen Reichssteuergebiete (Bayern, Württemberg, Baden und Elsaß-Lothringen bilden diesbezüglich selbständige Steuergebiete) besteht eine Steuer für Bier, welche auf das Rohmaterial (Malz u. s. w.) gelegt wird. Die Rückvergütung wird nur zuverlässigen Brauern für eine mindestens 2 hl betragende Ausfuhrmenge in der Höhe von 1 Mk., bezw. 0,80 Mk. per hl Bier gewährt. Bei diesem Artikel trifft bereits der Umstand zu, daß die Vergütung für das Fabrikat, die Steuer dagegen für das Rohmaterial bemessen erscheint, doch ist deshalb, weil die Vergütung immer unter dem faktischen Steuersatze geblieben ist, die Gefahr einer versteckten Exportprämie nicht hervorgetreten.

Über die Rückvergütungen von Zucker und Branntwein, welche zu Ausfuhrprämien geworden sind, wird noch die Rede sein.

In Österreich-Ungarn besteht abgesehen von Zucker und Branntwein eine Steuer-Restitution bei Bier. Als Steuerobjekt gilt die aus verschiedenen zur Bierbrauerei verwendeten Stoffen bereitete zuckerhaltige Würze, und zwar beträgt die Steuer 33,4 h pro Saccharometergrad und hl. Die Steuerrückvergütung für das exportierte Bier erfolgt entweder mit dem Einheitssatz von 3 K per hl oder mit Zugrundelegnng des Steuersatzes von 33,4 h pro Saccharometergrad und hl. Vor dem Jahre 1894, in welchem eine Änderung in der Berechnung der Restitution platzgriff, blieb die Vergütung

gegen die faktisch bezahlte Steuer um einen Betrag zurück, der von den Exportbrauereien mit 1/2 Mill. K jährlich berechnet wurde.

Eine Steuer-Restitution für Bier findet auch in Großbritannien, Frankreich, Rußland, Belgien, Holland, Norwegen, der Schweiz u. s. w. statt.

In einigen Ländern wird die Steuer für den Zucker zurückerstattet, der in anderen Fabrikaten verarbeitet worden ist und in dieser Form zur Ausfuhr gelangt. Nach dem spanischen Zollgesetz vom 28. Dezember 1899 erhalten diese Steuervergütung bei der Ausfuhr Chokolade, Bonbons, Konfitüren, eingemachte Früchte, Fruchtsäfte, Marmeladen, Gelées, Sirup und feiner Zwieback.

In Britisch-Indien ist durch Gesetz vom 27. Dezember 1894 (The Cotton Duties Act 1894) und die Novelle vom 3. Februar 1896 eine Steuer für sämtliche in den indischen Fabriken hergestellten Baumwollwaren in der Höhe von 3 1/2 Perzent vom Werte eingeführt worden. Wenn nun derartige steuerpflichtige Baumwollfabrikate zur See von einem Zollhafen nach einem ausländischen Hafen ausgeführt werden, so kann der Exporteur die Rückvergütung der für diese Fabrikate entrichteten Steuer beanspruchen. Die Steuer-Rückvergütung wird gewährt, wenn der Nachweis erbracht wird, daß das betreffende Fabrikat innerhalb 12 Monate vor dem Tage, an welchem die Ausfuhrverschiffung erfolgte, versteuert worden ist.

Ein Korrelat zu der Steuer-Restitution bildet die Zoll-Restitution (Rückzoll, Drawback), welche darin besteht, daß der importierten fremden Ware im Falle ihrer Wiederausfuhr der für dieselbe entrichtete Zoll zurückerstattet wird. In der älteren Handelspolitik wurde die Zoll-Restitution insbesondere jenen ausländischen Waren gewährt, welche in unverändertem Zustande wieder exportiert wurden. Diese Art der Zoll-Restitution ist jedoch durch die gegenwärtige Regelung der direkten und indirekten Durchfuhr (amtlicher Verschluß oder zollfreie Niederlage) zunächst überflüssig geworden, weil für die von vornherein zum Transitieren bestimmten Waren ein Zoll überhaupt nicht mehr eingehoben wird. Dagegen hat die Zoll-Restitution eine außerordentlich große Bedeutung für solche Waren erlangt, welche als Rohstoffe und Halbfabrikate zur Einfuhr gelangen und erst nach entsprechender Bearbeitung oder Verarbeitung im Inlande als fertige Fabrikate wieder zur Ausfuhr kommen.

Der ökonomische Grundgedanke hierbei ist derselbe wie bei der Steuer-Restitution. Der Staat ist im Interesse einer harmonischen Entwicklung seiner Produktivkräfte genötigt, nicht bloß die Herstellung

von Einzelprodukten, sondern auch die der Halbfabrikate und unter Umständen sogar die landwirtschaftliche Produktion der Rohstoffe zu schützen. Sein Machtbereich hört aber an der Grenze auf. Der Finalprodukten-Industrie kann trotz der Verteuerung der Rohstoffe und Halbfabrikate durch entsprechende Hochschutzzölle der innere Markt gesichert werden, aber exportieren kann sie nicht, denn der Weltmarkt hat die Wahl zwischen den Produktionsgebieten, unter denen sicher das eine oder andere ohne diese künstliche Verteuerung arbeitet. Daher geht das Bestreben der Zollgesetzgebung dahin, den zum Export gelangenden Fabrikaten den Zoll für die darin nachweislich verarbeiteten Rohstoffe und Halbfabrikate rückzuvergüten.

In diesem Punkte berührt sich die Zollrestitution mit dem später zu besprechenden Veredlungsverkehr, welcher ebenfalls eine Ergänzung des Schutzzollsystems bildet, indem er unter Aufrechthaltung des Schutzes die Exportfähigkeit der inländischen Industrie befördert. Der Unterschied ist ein technischer und kommerzieller. Bei der Zollrestitution wird der Zoll für die bezogenen Hilfsstoffe und Halbfabrikate vorher gezahlt und erst später restituiert, bei dem Veredlungsverkehr findet aber eine Zollzahlung überhaupt nicht statt, sondern nur eine Vormerkung in den Zollregistern. Aber auch kommerziell liegen die Verhältnisse anders, denn im Veredlungsverkehr wird die Veredlungsarbeit im Inlande über direkten Auftrag des Auslandes übernommen, während bei der Zollrestitution die Fabrikation auf Rechnung und Gefahr des inländischen Fabrikanten geht. Beim Veredlungsverkehre erfolgen Import und Export im Zuge eines einzigen Geschäftes, während bei der Zollrestitution zwei Geschäfte vorliegen, der Einkauf des Rohmaterials und der Verkauf des fertigen Produktes. In den meisten Fällen weiß der inländische Produzent gar nicht, ob er das aus dem bezogenen Material verfertigte Erzeugnis im Inlande oder gegen Restitution im Auslande verkaufen wird und fällt seine Entscheidung erst nach Abschluß des Fabrikationsprozesses.

Als Erfordernisse für die Anwendung der Zollrestitution gelten häufig zwei Bedingungen: nämlich die Festhaltung der Identität zwischen dem eingeführten Rohmaterial und dem exportierten Fabrikat und die Einhaltung einer bestimmten Frist, innerhalb deren die Wiederausfuhr des Fabrikates, von der Einfuhr des Rohstoffes ab gerechnet, sich vollziehen muß. Diese strenge Umgrenzung findet deshalb statt, weil die Zollrestitution ebenso wie der Veredlungsverkehr ein Durchbrechen des Zollschutzes bedeutet und demgemäß nur als Ausnahme gelten kann für solche Artikel, deren Export sonst unmöglich

oder allzuschwierig wäre und hervorragende Interessen repräsentiert. Wenn eine Ware aus dem Auslande kommt, im Inlande veredelt wird und sogleich wieder hinausgeht, so wird dadurch der innere Markt in diesen Artikeln nicht weiter tangiert, höchstens wird man einwenden können, daß der ausländische Konsument das Fabrikat billiger erhält als der inländische. Um aber durch diesen Verkehr den inneren Markt nicht zu beeinflussen, ist es notwendig, daß die Identität der importierten mit der exportierten Ware nachgewiesen und die Ausfuhr innerhalb einer kurzen Frist vorgenommen wird.

So berechtigt auch das Verlangen nach dem Identitätsnachweis sein mag, so schwierig ist er in seiner Durchführung, ja in manchen Produktionszweigen, welche eine gründliche Umgestaltung der verarbeiteten Rohstoffe herbeiführen, ist er gar nicht denkbar, weil man in sämtlichen Betrieben die Produktion für den Export unter ständige amtliche Kontrolle stellen müßte. Man ist deshalb vielfach von dem *Identitätsprinzip* zum *Äquivalentsprinzip* übergegangen, indem man der Exportware für das darin verarbeitete Material den Zoll rückvergütet, ohne Rücksicht darauf, ob es vom Inlande oder vom Auslande bezogen wurde; es wird zu diesem Zwecke im vorhinein oder von Fall zu Fall ein Schlüssel aufgestellt, welcher angiebt, wie viel Rohmaterial in einem Fabrikat von dieser oder jener Beschaffenheit enthalten ist, und nach diesem Schlüssel (Äquivalent) wird der zu restituierende Zollbetrag berechnet.

Sobald man sich von der Forderung der strengen Identität frei macht, kann die Zollrestitution eine sehr bedeutende Ausbildung und Erweiterung erfahren. Die nächstliegende Form ist die, daß über die Verzollung der vom Auslande bezogenen Rohmaterialien oder Halbfabrikate *Zollquittungen* ausgestellt werden, auf Grund welcher bei der Ausfuhr der entsprechenden Fabrikate der Zoll vergütet wird, ohne irgend welche Untersuchung, aus welchem Material das Fabrikat thatsächlich hergestellt worden ist. Sehr weittragender Natur ist jedoch das System der *Ausfuhrscheine*, welches die Ausfuhr des fertigen Fabrikates zum Ausgangspunkte nimmt und dem Exporteur die Ermächtigung giebt, ein ebenso großes Quantum der gleichen Ware oder ein entsprechendes Quantum der dem exportierten Fabrikat angemessenen Rohstoffe zollfrei einzuführen. Bei diesem System geht gewöhnlich nicht bloß die Identität der Ware, sondern auch die der Person verloren, indem ein ganz anderer Produzent die Materialien aus dem Auslande kauft und sich dazu von einem anderen Produzenten gegen Entgelt den Ausfuhrschein beschafft.

Es entwickelt sich auf diese Weise in den Ausfuhrscheinen ein regelrechter Handel.

Damit kommen aber auch starke Schattenseiten dieser zum System der Ausfuhrscheine erweiterten Zollrestitution zum Vorschein. Zunächst läßt sich nach dem exportierten Fabrikate vielleicht das darin verarbeitete Quantum des verarbeiteten Rohmateriales oder Halbfabrikates berechnen, die Qualität wird aber in den seltensten Fällen mit Sicherheit zu konstatieren sein. Bei der geringsten Differenz in der Qualität des im verarbeiteten Zustande exportierten und im rohen Zustand importierten Materials wird der Ausfuhrschein zu einer Exportprämie, denn die Industriellen und Kaufleute werden selbstverständlich trachten, das qualitativ mindere Material zu exportieren und dafür hochwertige Ware einzuführen. Die im Inlande bestehende Industrie für die betreffenden Halbfabrikate wird gezwungen, sich ausschließlich auf mindere Qualitäten zu verlegen, weil die besseren Qualitäten vom Auslande billiger kommen als im Inlande.

Überdies findet in den betreffenden Warenverkehr ein neues spekulatives Moment Eingang, welches namentlich dann an Bedeutung gewinnt, wenn die Frist für die zollfreie Einfuhr des Rohmaterials auf Grund des stattgehabten Exportes ziemlich weit gesteckt ist. Die Bezugscheine werden nämlich gesammelt und bei Eintritt einer günstigen Konjunktur im Auslande, welche häufig eine ungünstige für die inländische verarbeitende Industrie zu sein pflegt, auf einmal realisiert. Das auf diese Weise vom Auslande kommende Quantum zollfreier Ware übt dann auf die inländischen Märkte einen wenn auch nur momentanen, so doch empfindlichen Preisdruck aus. Eine derartige zeitweise Überflutung des inländischen Marktes bringt aber in die industrielle Produktion eine Unsicherheit, deren Nachteil nicht nachgewiesen zu werden braucht.

Schließlich ist nicht zu verkennen, daß dieses System unter Umständen einen bereits bestehenden Export, in welchem die im Inland erzeugten Rohstoffe oder Halbfabrikate Verwendung finden, verdrängen kann. Bei einem allzulebhaften Restitutionsverkehre kann nämlich der Fall eintreten, daß an Stelle dieser inländischen Rohstoffe oder Halbfabrikate in steigendem Maße ausländische Verwendung finden, wenn die Produktion im Auslande günstiger gestellt ist als die im Inlande. Es ist sehr gut denkbar, daß sich trotz der Einführung der Zollrestitution der Fabrikaten-Export auf gleicher Höhe hält und die einzige Veränderung darin besteht, daß der Anteil der heimischen Halbfabrikateninduſtrie daran geringer geworden ist.

In Deutschland ist die Zollrestitution erst in neuester Zeit zu einer größeren Bedeutung gelangt. Auf Grund des Gesetzes vom 22. April 1892 und der vom Bundesrat am 9. Juli 1896 beschlossenen Ausführungsbestimmungen wird eine Vergütung des Kakaozolles für Kakaomasse, Chokolade und kakaohaltige Zuckerwaren, zu deren Herstellung im freien Verkehr befindlicher Kakao verwendet worden ist, gewährt. Ferner wird nach dem Tabaksteuergesetze vom 16. Juli 1879 für die aus ausländischen Tabakblättern verfertigten Fabrikate (Schnupftabak, Rauchtabak, Cigarren und Cigaretten) der Zoll nach einem fixen Tarif rückerstattet.

Dahin gehört auch der wichtige Restitutionsverkehr für Getreide, welcher unter dem unpassenden Namen der Aufhebung des Identitätsnachweises bekannt ist. Die Interessen der verschiedenen Territorien Deutschlands an dem Getreideverkehre sind nämlich vielfach divergierende. Die nordöstlichen preußischen Provinzen erzeugen einen Überschuß an Getreide, den sie wegen der billigen Wasserfracht am vorteilhaftesten in England absetzen, für das mittlere und südliche Deutschland dagegen erfolgt der Getreidebezug am besten aus Rußland und Österreich-Ungarn. Aus den Kreisen der Landwirte sind daher in den Jahren 1887 und 1888 wiederholt Vorschläge aufgetaucht, nach denen für die Ausfuhr von Getreide übertragbare Vollmachten ausgestellt werden sollten, die zur zollfreien Einfuhr einer gleichen Menge derselben Getreidegattung berechtigen würden. Die teilweise Analogie mit dem bereits bestehenden Veredlungsverkehr in Getreide hat dazu geführt, daß man diese Forderung fälschlich als ein Verlangen nach Aufhebung des Identitätsnachweises formulierte. Durch Gesetz vom 14. April 1894 wurde nun der Vorschlag thatsächlich durchgeführt. Danach werden bei der Ausfuhr von Weizen, Roggen, Hafer, Hülsenfrüchten, Gerste, Raps und Rübsaat aus dem freien Verkehr des Zollinlandes, wenn die ausgeführte Menge mindestens 500 kg beträgt, auf Antrag des Warenführers Bescheinigungen (Einfuhrscheine) erteilt, welche den Inhaber berechtigen, innerhalb einer vom Bundesrat auf längstens 6 Monate zu bemessenden Frist eine dem Zollwert der Einfuhrscheine entsprechende Menge der nämlichen Warengattung ohne Zollentrichtung einzuführen. In weiterer Ausdehnung dieses Verkehres ist auch den Inhabern von Mühlen und Mälzereien, denen schon nach dem Zollgesetze vom Jahre 1879 der Veredlungsverkehr offen stand, die Erlangung solcher Einfuhrscheine ermöglicht worden. Sie erhalten dieselben bei der Ausfuhr der von ihnen selbst aus Getreide oder Hülsenfrüchten im Zollinlande hergestellten Fabrikate

nach Maßgabe der zu denselben verwendeten Rohstoffmenge, wenn die letztere mindestens 500 kg beträgt. Das in den Ausführungsbestimmungen festgesetzte Ausbeuteverhältnis beträgt bei Roggenmehl 65 %, bei Weizenmehl 75, bei Malz aus Gerste 75 und bei Malz aus Weizen 78 %. In dem obgenannten Gesetz wurde bereits der Bundesrat ermächtigt, Vorschriften zu erlassen, durch welche die Verwendung der Einfuhrscheine nach Maßgabe ihres Zollwertes auch zu Zollzahlungen für andere Waren als Getreide und Hülsenfrüchte gestattet wird. Von dieser Ermächtigung wurde Gebrauch gemacht und heute können mit den Einfuhrscheinen die Zölle für eine große Anzahl von Waren bezahlt werden, nämlich für Kaffee, Kakao, Thee, Gewürze, Südfrüchte, Oliven, Reis, Heringe, Petroleum u. s. w., also fast ausschließlich für solche Waren, welche nicht im Lande selbst produziert werden und daher Objekte für Finanzzölle sind. Diese Einfuhrscheine kamen beim Getreideexport in ausgiebige Verwendung, dagegen wurde bei Mehl der ältere Veredlungsverkehr zumeist noch vorgezogen. Im Jahre 1898 wurden im ganzen 135168 t Weizen und Spelz exportiert, davon 135018 t gegen Einfuhrscheine. Die Wirkung des Systems war die, daß sich die Getreidepreise in denjenigen Landesteilen, welche auf die Ausfuhr angewiesen sind, annähernd um die Höhe des Zolles über dem Weltmarktpreis hielten. Die Einfuhrscheine kommen einer Ausfuhrprämie gleich, weil die Ausfuhr so lange vorgezogen wird, als der Inlandpreis den Weltmarktpreis um den Betrag der Zollrestitution nicht übersteigt. Weiters ist eine größere Nivellierung der Getreidepreise innerhalb des deutschen Zollgebietes eingetreten.

In Österreich-Ungarn ist eine Zollrestitution nur bei Überzahlung von Zollgebühren vorgesehen; die wirtschaftliche Funktion derselben erfüllt der Veredlungsverkehr.

Einen großen Umfang hat dagegen die Zollrestitution seit jeher in Frankreich angenommen. In der Zeit vor der mit dem Cobden-Vertrage (1860) beginnenden Freihandelsära diente sie hauptsächlich dazu, die Nachteile des Prohibitivsystems für den Export zu mildern. Die hohen Zölle auf Baumwolle und Wolle hatten zur Folge, daß bei der Ausfuhr von Waren aus diesen Textilfasern der bei der Einfuhr bezahlte Zoll rückvergütet wurde. An der Identität des ausgeführten Fabrikates mit dem eingeführten Material wurde nicht strenge festgehalten. Seit Mitte des 19. Jahrhunderts haben die d'acquits à-caution den bedeutenden Veredlungsverkehr in Getreide und Eisen, von dem noch die Rede sein wird, der Zollrestitution

sehr nahe gebracht. Eine sehr lebhafte Diskussion knüpfte sich an die Frage der Zollrestitution, als die französische Regierung nach Beendigung des Krieges von 1870 daranging, die wichtigsten Rohstoffe, die seit dem Jahre 1860 freigegeben waren, aus finanziellen Rücksichten mit einem hohen Zoll (20 %) vom Werte zu belegen. Man hoffte den Nachteil, der daraus der französischen Industrie auf dem Weltmarkte erwachsen wäre, dadurch zu paralysieren, daß man bei der Ausfuhr der Fabrikate die Zölle restituierte. Die Rückzölle erwiesen sich jedoch nicht überall als anwendbar. Bei der Seidenfabrikation hat das Verfahren der Erschwerung der Seide mit Metallpräparaten so außerordentliche Dimensionen angenommen, daß es ohne chemische Analyse nicht möglich ist, das Quantum an Rohseide zu bestimmen, welches beispielsweise in einem gefärbten Seidengewebe enthalten ist. Schließlich einigte man sich auf ein gemischtes System, in dem man auf einzelne Rohstoffe einen hohen, jedoch restituierbaren, auf andere aber einen mäßigen und nicht restituierbaren Zoll einführte. Das Gesetz vom 26. Juli 1872, welches diesbezüglich erlassen wurde, konnte jedoch nicht zu der erwarteten Wirksamkeit gelangen, weil wegen der bestehenden Handelsverträge nicht auch gleichzeitig die Zölle für Fabrikate so erhöht werden konnten, wie es die Einführung der Rohstoffzölle notwendig machte.

Eine Zollrestitution im eigentlichen Sinne ist durch das französische Zollgesetz vom 11. Januar 1892 für Baumwollgarne eingeführt worden. Der bei der Einfuhr von Baumwollgarnen eingehobene Zoll wird nämlich zu 60 % rückerstattet, wenn diese Garne zur Erzeugung von gemischten Geweben aus Seide und Baumwolle, von Geweben aus im Faden gefärbter Baumwolle, von Borten, Schnürriemen, Mousselinen, Tüll, Spitzen und von Guipurespitzen aus reiner Baumwolle oder mit Seide gemischt verwendet werden und die genannten Waren zum Export gelangen. Die Restitution wird jedoch nur dann gewährt, wenn die bezeichneten Waren wenigstens 50 % Baumwolle, dem Gewichte nach, enthalten, nur bei Bändern aus Seide und Baumwolle, bei Sammt- und Plüschbändern und Sammten und Plüschgeweben aus Seide oder Florettseide und Baumwolle tritt die Begünstigung schon dann ein, wenn sie mehr als 25 % Baumwolle enthalten. Die Restitution ist nur eine teilweise, weil es außerordentlich schwer ist, in dem fertigen Gewebe die genaue Beschaffenheit der Baumwollgarne zu erkennen. Deshalb erfolgt auch die Zollrückerstattung nicht genau nach der Nummer, sondern wird nach 4 Nummerngruppen berechnet. Für die Nr. 1—49 wird der Ein-

fuhrzoll des Garnes Nr. 26, für die Nr. 50—99 der des Garnes Nr. 76, für die Nr. 100—149 der des Garnes Nr. 126, und für die Nr. 150 und darüber der des Garnes Nr. 171 restituiert. Bei Spitzen, Tüllen und Mousselinen kann übrigens nach dem Gutachten des Ausschusses für Gewebe und Manufakturen eine Erhöhung des Rückzolles bis zum vollen Betrage des Einfuhrzolles platzgreifen.

Eine Zollrestitution für Textilwaren kennt neuestens auch Rußland. Bei der Ausfuhr leinener und hanfener Fabrikate ins Ausland erfolgt nämlich auf Grund eines Gesetzes vom 10./23. August 1900 eine Rückvergütung der Einfuhrzölle für die bei der Herstellung jener Fabrikate in Anwendung gebrachten Materialien und Maschinen nach folgenden Sätzen: a) für ins Ausland ausgeführtes Gespinnst und ungebleichtes Garn, und ebenso Bindfaden im Gewichte von weniger als ein Lot 15,8 Gramm für die Länge von 5 Saschen (10,67 Meter) — 30 Kopeken per Pud (16.4 Kilogramm); b) für dieselben Fabrikate, aber gebleicht — 70 Kopeken per Pud; c) für ungebleichte Gewebe — 75 Kopeken per Pud: d) für gebleichte Gewebe 1 Rubel 15 Kopeken per Pud; und e) für gefärbte Gespinnste und Gewebe und gleichermaßen für buntfarbig gewebte oder bedruckte Zeuge — 1 Rubel 40 Kopeken per Pud. Die Rückvergütung der Zölle wird bewirkt mittelst der Ausgabe besonderer Quittungen, die in Verrechnung als Bargeld angenommen werden bei der Zahlung der Einfuhrzölle. Auch für Baumwollgewebe besteht eine Zollrückvergütung; durch Art. IV des Gesetzes vom 21. Juli 1900 wurde der Finanzminister ermächtigt, die Zollrückvergütung mit 1 Rubel 20 Kopeken per Pud zu bemessen, doch hat er von der Ermächtigung noch keinen Gebrauch gemacht.

In Deutschland hat der Verband der Baumwollgarn-Konsumenten im Jahre 1900 die Frage der Zollrestitution für Baumwollgarne aufgeworfen und seine Forderung in folgender Weise formuliert. Die Rückvergütung der Garnzölle soll auf die Stoffe aus reiner Baumwolle und Stoffe, die teils aus Baumwolle, teils aus anderen Materialien hergestellt sind, gewährt werden, wenn die Stoffe in das Zollvereinsausland versendet werden. Die Rückvergütung soll in Bausch und Bogen nach dem Rohgewichte gewährt werden, und zwar entweder unter Annahme nur eines Satzes für einfache und eines für doublierte Garne oder unter Bildung von Garnklassen bis Nr. 45, 60 und über 60 unter Abstufung des zurückzugewährenden Zolles. Das Rohgewicht wird in Perzenten des Gewichtes der appretierten Ware berechnet oder muß nach den Fabrikationsbüchern nachgewiesen

werden. Die Rückvergütung soll sich nicht nur auf die vom Auslande eingeführten, sondern auch auf die im Inlande hergestellten Garne erstrecken. Der Identitätsnachweis muß deshalb wegfallen, aber niemand soll mehr Geld zurückbekommen, als er an Zoll für eingeführte Garne bezahlt hat. Wer Baumwollwaren mit Anspruch auf Rückvergütung ausführen will, hat dies bei dem Zollamte, welches sein Konto führt, anzumelden. Wenn der Ausführende seinerseits Garne eingeführt hat, so hat er die ausgeführten Waren bei dem Zollamte anzumelden, welches das Garn verzollt hat. Es soll aber auch möglich sein, daß jemand mit Anspruch auf Rückvergütung ausführt, der selbst keine Garne verzollt eingeführt hat. In diesem Falle hat der Ausführende die Rückvergütung durch denjenigen beantragen zu lassen, welcher Garne eingeführt hat, d. h. letzterer muß bei seinem Einfuhramte anmelden, daß an seiner Stelle und für seine Rechnung ein anderer Waren ausführt und entsprechende Rückvergütung bekommen soll. Das Einfuhramt stellt einen Schein aus, welcher bestätigt, daß dem Kontoinhaber A der entsprechende Betrag abgeschrieben worden ist, und daß derselbe Betrag an den Ausführenden B gezahlt werden soll, nachdem er bestimmte Waren ordnungsgemäß ausgeführt hat. Die Scheine dürfen nur auf den Namen des Einführenden, beziehungsweise Ausführenden ausgestellt und Übertragung an Dritte soll ausgeschlossen sein. Die Scheine müssen in einem gewissen Zeitraume benützt werden.

In Italien wurde die Regierung durch Art. 7 des Zollgesetzes vom 14. Juli 1887 ermächtigt, im Verordnungswege gewissen Waren die Zollrestitution zuzugestehen. Von dieser Ermächtigung wurde auch Gebrauch gemacht für die Ausfuhr von Garnen und Geweben für die dazu verwendete rohe Baumwolle, welche in Italien zollpflichtig ist, für die Ausfuhr von Blechen, Platten, Drähten und Stäben aus Kupfer, Messing und anderen Metallen, für die Ausfuhr von Konfitüren, Obstkonserven und Zuckerwaren nach Maßgabe des darin enthaltenen Zuckers, für die Ausfuhr von einzelnen chemischen Fabrikaten nach Maßgabe der dazu verwendeten Mineralöle u. s. w.

Eine allgemein zulässige Zollrestitution kennen die Vereinigten Staaten von Amerika nach Abschnitt 30 der Dingley-Bill. Bei der Ausfuhr von Fabrikaten, zu welchen aus dem Ausland importierte zollpflichtige Materialien verarbeitet wurden, wird der für diese Materialien bezahlte Eingangszoll abzüglich 1 % rückvergütet. Wenn die exportierten Fabrikate teilweise aus einheimischem Material be-

stehen, so kann die Restitution nur dann platzgreifen, wenn das importierte Material in der fertigen Ware derart erkennbar ist, daß Menge oder Maß derselben ermittelt werden kann. In den Fällen, in welchen um die Vergütung nachgesucht wird, muß das zur Herstellung benutzte eingeführte und zur Wiederausfuhr gelangende Material identifiziert werden, die Höhe des entrichteten Zolles muß festgestellt sein und auch die Thatsache muß nachgewiesen werden, daß die Waren in den Vereinigten Staaten fabriziert wurden und zum Exporte gelangt sind.

Eine seltsame Erscheinung bietet die Restitution des Ausfuhrzolles, wie sie Nicaragua durch Gesetz vom 7. November 1899 eingeführt hat. Infolge des Sinkens der Kaffeepreise entstand eine Krise, welche die Aufhebung des bestehenden Ausfuhrzolles auf Kaffee (2 Pesos für den Zentner) gerechtfertigt hätte. Diese Aufhebung konnte aber nicht erfolgen, weil der Ertrag dieses Zolles den Gläubigern des Freistaates in London verpfändet war. Deshalb wurde durch das genannte Gesetz verfügt, daß die Verfrachtung des gesamten Kaffees auf den Eisenbahnen und Dampfschiffen unentgeltlich erfolgt und jeder Exporteur für jeden Zentner Kaffee, welchen er über den Hafen von Corinto ausführt, 50 Centavos, und für jeden Zentner, welchen er über den Hafen von San Juan del Norte ausführt, 1 Peso vergütet erhält.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen und Art und Form der Handelsverträge.

3. Die Ausfuhrprämien im allgemeinen.

Unter Ausfuhrprämien verstehen wir materielle Zuschüsse, welche bei der Ausfuhr von bestimmten Waren zu dem Zwecke gewährt werden, um deren Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte zu erhöhen. Der Export erscheint als ein so wertvolles Gebiet wirtschaftlicher Thätigkeit, daß er selbst unter Opfern angebahnt und gepflegt wird. Man unterscheidet hierbei: 1) die direkten, unmittelbaren, offenen oder reinen Exportprämien (Ausfuhrzuschüsse), welche jedem Quantum einer bestimmten Warengattung ohne weitere Vorbedingungen bei der Ausfuhr gewährt werden, und 2) die indirekten, mittelbaren oder versteckten Ausfuhrprämien, welche darin bestehen, daß unter dem Titel einer Steuer- oder Zollrestitution thatsächlich ein größerer Betrag restituiert wird, als er durch den in einem

früheren Stadium des Verkehrs faktisch entrichteten Steuer- oder Zollbetrag gerechtfertigt wäre.

Die indirekten oder versteckten Ausfuhrprämien sind viel früher entstanden und haben gewöhnlich erst in der weiteren Entwicklung zu den direkten Ausfuhrprämien geführt. In den wichtigsten Fällen war es gar nicht die Absicht der Gesetzgebung und Verwaltung, ein Prämiensystem einzuführen, sondern dasselbe bildete sich von selbst aus der Steuer-Restitution. Bei der großen Schwierigkeit, die der Verbrauchssteuer unterworfenen Artikel während des ganzen Erzeugungsprozesses einer amtlichen Kontrolle zu unterwerfen, begnügte man sich damit, bereits das Rohmaterial oder irgend ein leichter erfaßbares Zwischenprodukt mit einer Steuer zu belegen. Bei der Ausfuhr mußte die Steuer selbstverständlich nach dem fertigen Fabrikate rückvergütet werden; die Aufgabe der Gesetzgebung war es nun, zwischen dem Rohmaterial oder Zwischenprodukt und dem Enderzeugnis eine feste Relation herzustellen, welche der Restitution zu Grunde gelegt werden mußte. Das geschah, aber der technische Erfindungsgeist ist dem Gesetzgeber weit vorangeeilt, die thatsächliche Ausbeute wurde durch rationellen Betrieb, neue Maschinen, Verwertung der Nebenprodukte u. s. w. immer größer als die im Gesetz angenommene Ausbeute; infolgedessen wurde bei der Ausfuhr mehr rückvergütet, als an Steuer für das betreffende Fabrikat entrichtet worden war, d. h. aus der Rückvergütung wurde eine Ausfuhrprämie. Als das Mißverhältnis offenbar wurde, war es für dessen Beseitigung gewöhnlich schon zu spät, denn unterdessen hatte sich auf dieser Prämie eine ausgedehnte Industrie aufgebaut, die man ohne die schlimmsten Rückwirkungen auf das gesamte wirtschaftliche Leben nicht ruinieren durfte. Da ging man dann notgedrungen daran, die indirekte in eine direkte Prämie zu verwandeln. Daneben sind aber auch Fälle vorgekommen, in denen von vornherein für Waren direkte Exportprämien gewährt wurden, nur ist die Bedeutung derselben eine ungleich geringere.

Was die Wirkungen der Ausfuhrprämien anbelangt, so steht es außer Zweifel, daß dieselben auf die Ausfuhr und in weiterer Folge auch auf die Produktion des betreffenden Artikels einen außerordentlich belebenden Einfluß ausüben. Weniger günstig wird die Preisgestaltung im Inlande sein. Der Inlandpreis des prämiierten Artikels wird sich ungefähr um den Betrag der Exportprämie höher stellen als der Weltmarktpreis, denn der Produzent wird selbstverständlich seine Ware solange in das Ausland verkaufen, solange ihm

der inländische Käufer den Betrag der Ausfuhrprämie nicht aus eigener Tasche bezahlt; erst dann, wenn der Produzent im Inland ebenso viel bekommt als beim Export mit Hinzurechnung der Exportprämie, wird das Gleichgewicht hergestellt sein. Vorausgesetzt wird dabei, daß die betreffende Ware durch einen Zoll geschützt, der mindestens die Höhe der Prämie erreicht; diese Voraussetzung wird auch fast immer zutreffen, da ja sonst die exportierte Ware wieder in das Land zurückströmen könnte. Trotzdem nun der Inlandspreis um den Betrag der Prämie künstlich über das Niveau des Weltmarktpreises gehoben wird, so ist damit doch noch nicht gesagt, daß er seine absolute Höhe behalten oder gar eine steigende Tendenz verfolgen wird. Im Gegenteil, trotz der ständigen Differenz gegenüber dem Weltmarkte wird der Inlandpreis sinken. Die Ausfuhrprämie vermindert dadurch, daß sie eine außerordentlich lebhafte Ausdehnung der Produktion hervorruft, die Gestehungskosten der Ware, zumal die indirekte Prämie gewöhnlich die leistungsfähigsten Betriebe begünstigt, sie verschärft aber auch durch das massenhafte Angebot die Konkurrenz auf dem Weltmarkte und kann die Weltmarktpreise auch dauernd bis unter das Niveau der Gestehungskosten herabdrücken. Mit dem Weltmarktpreise fällt natürlich auch der Inlandpreis, und es ist nicht undenkbar, daß sich der letztere mit der Exportprämie noch niedriger stellt als wie früher ohne Exportprämie, denn eine im großen Maßstabe eingerichtete Produktion für den Export arbeitet naturgemäß viel billiger als eine lediglich auf den inländischen Markt beschränkte Industrie.

Trotzdem wird man die Exportprämien als ein reguläres Mittel der Handelspolitik nicht empfehlen dürfen. Sie bleiben bis zu einem gewissen Grade doch immer eine Besteuerung des inländischen Konsums zu Gunsten des ausländischen, aber auch die belebende Wirkung auf die Produktion schlägt nur allzuleicht in das Gegenteil um, denn das Vorgehen eines Staates bleibt nicht vereinzelt, sondern findet Nachahmung, und schließlich entwickelt sich ein förmlicher Wettlauf der Industrien um die höchste Prämie. Heftige Krisen sind unvermeidlich, ein Rückzug ohne internationale Vereinbarung erscheint fast unmöglich. In dem Wettlauf sinkt aber der schwächere Staat auch früher zusammen.

Übrigens hat die neuere Handelspolitik Mittel gesucht und gefunden, um die Exportprämie wirksam zu bekämpfen. In manchen Handelsverträgen findet sich bereits die Bestimmung, daß den zur Ausfuhr gebrachten Erzeugnissen Ausfuhrprämien nicht zu gewähren

sind, etwaige Vergütungen aber den Betrag der faktisch entrichteten Steuern und Eingangszölle nicht übersteigen dürfen. Eine noch wirksamere Waffe hat aber die amerikanische Zollpolitik in Anwendung gebracht. Nach Abschnitt 5 des Zollgesetzes vom 24. Juli 1897 ist die Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika ermächtigt, auf jene Artikel, die irgend ein Land unmittelbar oder mittelbar durch eine Prämie bei der Ausfuhr begünstigt, mit einem Zuschlage zu belegen, der dem Nettobetrage der betreffenden Prämie entspricht. Diese Zuschläge sind zwar nur für den prämiierten Zucker in Kraft gesetzt worden, deren Anwendung auf andere prämiierte Waren steht aber nach der allgemein gehaltenen Norm ohne weiteres offen. Eine ähnliche Verfügung ist auch in Britisch-Indien am 20. März 1899 dekretiert worden.

Eine gewisse Berechtigung ließe sich den Ausfuhrprämien nicht absprechen, wenn dieselben als Ausfluß einer Art Notstandsaktion erschienen und zeitweise für ganz bestimmte Exportrichtungen gewährt würden, um neue Absatzgebiete zu gewinnen oder bestehende Absatzwege in besonders kritischen Zeiten — während einer Krise oder eines Zollkrieges — zu erhalten. Namentlich ein Zusammenwirken der Staatshilfe mit genossenschaftlicher Selbsthilfe könnte sich in solchen Fällen gut bewähren.

Wenn auch die Ausfuhrprämien in der Regel als staatliche Unterstützungen aufgeführt werden, so haben sich doch in neuester Zeit die Fälle gemehrt, in denen Privatkorporationen sich dazu entschlossen haben, ihren Mitgliedern eine Exportprämie zu zahlen. Es wurde damit gewöhnlich der Zweck verfolgt, einer momentanen Überproduktion und der dadurch hervorgerufenen Preisverschlechterung durch Abstoßung der überflüssig gewordenen Lager auf fremde Märkte zu steuern und einen Weiterbetrieb mit kleinerem Verluste zu ermöglichen, als ihn der völlige Stillstand der Werke oder Fabriken herbeiführen würde. Ein Beispiel solcher Selbsthilfe hat die österreichische Baumwollspinnerei Anfang des Jahres 1897 geliefert. Angesichts der durch höhere Garnimporte herbeigeführten Überlastung des heimischen Garnmarktes und des verlustbringenden Ganges der Spinnerei haben sich die Besitzer von 2 100 000 Spindeln (3/4 der Gesamtspindelanzahl in Österreich) verpflichtet, durch sechs Monate Beiträge (2 Kr. pro Spindel und Monat) für einen Exportfond zu leisten, aus welchem Prämien für die exportierten Garne bezahlt wurden. Der Erfolg dieser Aktion spiegelt sich in folgenden Ziffern für die Ausfuhr in einfachen rohen Garnen wieder: 1896: 4236 q,

1897: 33 014, 1898: 8570, 1899: 20 973, 1900: 5926 q. Das Spinnerkartell in Deutschland soll nach Behauptungen der Weberkreise eine ähnliche Thätigkeit nach Holland entfaltet haben. Weiters haben in Deutschland die Eisenwerke den Walzwerken für Drahtwaren, die in überseeische Länder ausgeführt wurden, unter gewissen Bedingungen eine Ausfuhrvergütung von 15 Mk. per Tonne gewährt.

Reine Ausfuhrprämien waren die englischen Ausfuhrprämien auf Getreide. Im Jahre 1689 wurde für die Ausfuhr von Weizen, wenn der Preis der (Winchester) Quarter nicht mehr als 48 sh betrug, eine Prämie von 5 sh gewährt; auch auf Roggen, Gerste und Malz wurden von bestimmten Preisgrenzen ab Prämien von $3^1/_2$ und $2^1/_2$ sh für das Quarter festgesetzt. Vollständig beseitigt wurden diese Prämien erst im Jahre 1814, waren jedoch zu dieser Zeit schon längst ohne alle praktische Bedeutung, da die vorgeschriebene Preisgrenze nicht mehr erreicht wurde.

In Frankreich hat die Deputiertenkammer im Jahre 1901 einen Gesetzentwurf beschlossen, nach welchem für die Ausfuhr eines q Getreide eine Ausfuhrprämie von 7 Frcs. gewährt werden sollte. Der Exporteur hätte einen Schein (bon d'importation) erhalten, welcher nicht nur als Zahlungsmittel für die Eingangszölle auf Getreide und Mehl, ferner Kaffee, Thee und Kakao gegolten hätte, sondern welcher auch nach Ablauf von drei Monaten gegen einen Abzug von 4 % von der Staatskasse bar eingelöst worden wäre. Der Senat hat jedoch die Vorlage im März 1901 verworfen.

Die größte Anwendung haben heute die Ausfuhrprämien bei Zucker gefunden, weshalb den Zuckerprämien eine besondere Darstellung gewidmet wird.

In ähnlicher Form, wenn auch nicht in der gleichen Ausdehnung, haben sich die Ausfuhrprämien bei Branntwein entwickelt. Die inneren Verbrauchssteuern beim Branntwein werden zumeist vom Rohstoff oder einem Zwischenprodukt, der Würze, oder nach der Leistungsfähigkeit der Werksvorrichtungen (Maischraumsteuer) eingehoben, während die Restitution nach einem bestimmten Verhältnis vom fertigen Fabrikat berechnet wird. Dadurch entstand eine indirekte Ausfuhrprämie, die hier und da in eine direkte umgewandelt wurde.

In Deutschland wird eine Maischbottichsteuer gezahlt, welche 1,31 Mk. vom Hektoliter Rauminhalt der Maischbottiche beträgt. Bei der Ausfuhr wird die Steuer in der Höhe von 16,01 Mk. vom Hektoliter rückvergütet, während die thatsächliche Steuerbelastung des Hektoliters reinen Alkohols zwischen 9,95 und 13,63 Mk. schwankt.

Durch Gesetz vom 17. Juni 1895 ist ferner ein Zuschlag zur Verbrauchssteuer, die Brennsteuer, eingeführt worden, welche progressiv mit der Jahresproduktion der einzelnen Brennereien wächst; Brennereien mit einer Jahresproduktion von 300—600 hl zahlen 0,50 Mk., mit einer solchen von 600—900 hl 1 Mk. u. s. w., bis zu denen mit einer Jahresproduktion von über 3000 hl, welche 6 Mk. zahlen. Bei der Ausfuhr wird diese Brennsteuer mit 6 Mk. rückvergütet; während die großen Brennereien dadurch nur eine Ausfuhrvergütung erhalten, wird den kleineren eine offene Prämie zuteil, welche mit der Verringerung der Jahresproduktion zunimmt.

In Österreich besteht für den Export in Branntwein ein Prämienfond von 1 Million Gulden jährlich. Daraus wird dem aus den Verbrauchssteuerbrennereien herrührenden, noch keiner Steuer unterworfenen und zur Ausfuhr gelangenden Branntwein eine Prämie von 5 fl. per Hektoliter und Hektolitergrad Alkohol gewährt. Bereits versteuerter Branntwein erhält eine Ausfuhrvergütung von 17,50 fl. per Hektoliter, die jedoch ebenfalls eine Prämie in sich schließt.

In Rußland besteht eine Fabrikatsteuer. Bei der Ausfuhr wird nach dem Gesetze vom 2. Mai 1894 eine Prämie in der Höhe von $3^1/_2$ % der Fabrikatsteuer gewährt, welche für gereinigten Spiritus von nicht unter 95 ° um weitere $1^1/_2$ % erhöht wird.

Indirekte Prämien gewähren auch Italien und Belgien.

In der heutigen Handelspolitik kommen Ausfuhrprämien bei solchen Waren, bei denen sich das Prämiensystem nicht aus der Divergenz zwischen innerer Verbrauchssteuer und der Restitution dieser Steuer entwickelt hat, ziemlich vereinzelt vor. Die australischen Kolonien gewähren Ausfuhrprämien für einzelne Agrikulturprodukte, wie Viktoria für Obst, Queensland für gefrorenes Fleisch, das nach den südlichen Kolonien Australiens exportiert wird, und für Wolle, die in öffentlichen Auktionen zur Versteigerung gelangt.

Litteratur: W. Lexis, Die französischen Ausfuhrprämien im Zusammenhange mit der Tarifgeschichte und Handelsentwicklung Frankreichs seit der Restauration. Bonn 1870. — A. de Lavison, La protection par les primes. Paris 1900.

4. Die Zuckerprämien.

Die wichtigste Art der Ausfuhrprämien bilden gegenwärtig die Zuckerprämien. Dieselben verdanken ihre Entstehung nicht dem bewußten Streben des Gesetzgebers, Industrie und Handel durch

materielle Zuschüsse zu fördern, sondern sind lediglich der Unvollkommenheit eines Steuersystems entsprungen.

Dem Rübenzucker hat bekanntlich die Wirtschaftspolitik Napoleons I. zum Siege verholfen, welche in der Kontinentalsperre ihren Höhepunkt erreicht hatte und später in der Beförderung der Rübenzuckerindustrie das wirksamste Mittel zur Verdrängung des kolonialen Rohzuckers erblickte, mit welchem England die europäischen Kontinentalstaaten versorgte. Frankreich wurde daher auch die Wiege der neuen Industrie, obwohl die Erfindung der Gewinnung von Zucker aus der Rübe von Deutschland kam. Die Rentabilität der französischen Zuckerfabriken lockte bald auch in Deutschland und Österreich das Kapital zur Begründung derartiger Unternehmungen. Mit der steigenden Produktion und dem sinkenden Herstellungspreise erhöhte sich allmählich der Konsum; während früher der Zucker nur als Luxusartikel auf der Tafel der Reichen erschien, fand er nunmehr Verwendung als ein Massenartikel ersten Ranges. Damit wurde er aber gleichzeitig für die Finanzverwaltungen verschiedener Staaten ein höchst willkommenes und geeignetes Steuerobjekt.

Frankreich, das für die Entwicklung der Rübenzuckerindustrie die lebhaftesten Anstrengungen unternommen hatte, war auch das erste Land, welches sich zur Einführung der Zuckersteuer entschloß, und zwar im Jahre 1837. Diesem Beispiel folgten auch andere Staaten, wie Deutschland (1841), Österreich-Ungarn (1849), Belgien (1843), Rußland u. s. w. Diese Steuern waren Verbrauchsabgaben, welche von den Konsumenten getragen wurden. Als einzelne Staaten einen Teil des erzeugten Zuckerquantums zu exportieren begannen, wurden diese Steuern ein Hemmschuh für den Export, denn ein Staat vermag zwar unter dem Schutze seiner Zolllinie die eigene Konsumtion zu besteuern, ohne die betreffende Industrie durch eine günstiger arbeitende fremde Konkurrenz zu gefährden, der Weltmarkt jedoch entzieht sich seinem Einflusse, denn dort entscheidet Angebot und Nachfrage ohne Rücksicht auf innere Steuern und Abgaben. Man versuchte deshalb den für den Export bestimmten Zucker steuerfrei zu lassen entweder durch Rückerstattung der bereits geleisteten Steuer oder durch Abschreibung der Steuerschuld, falls die Abgaben im Momente des Exportes noch nicht entrichtet waren.

Dieser scheinbar sehr einfache Modus hat nur deshalb zu eigenartigen Komplikationen und außerordentlich weittragenden Konsequenzen geführt, weil die Basis für die Versteuerung und für die Rückerstattung nicht genau die gleiche war und die Diskrepanz zwischen

Steuer und Restitution Raum schuf für eine Prämie, die in ihrer wahren Bedeutung erst erkannt wurde, als sie einseitig von keinem Staate mehr ohne große Umwälzungen in der Produktion beseitigt werden konnte. Man versteuerte ursprünglich nicht den fertigen Zucker, denn zu diesem Zwecke hätte man, wie dies heute in Deutschland, Österreich-Ungarn, Rußland, Frankreich u. s. w. thatsächlich geschieht, jede Fabrik als amtliche Niederlage erklären und unter gefällsamtliche Kontrolle stellen müssen. Dieser Weg schien aber früher zu schwierig und zu kostspielig, man suchte daher die Steuerbasis in einem früheren Stadium des Bearbeitungsprozesses. Man besteuerte nicht den fertigen Zucker, sondern die Rüben oder den Saft, indem man ein bestimmtes Verhältnis zwischen der Rübe, bezw. dem Saft und dem daraus gewonnenen Zucker zu Grunde legte. Dieses gesetzliche Rendement entsprach jedoch nicht immer dem thatsächlichen Ausbeuteverhältnis, denn der Zuckergehalt der Rübe wechselt nach zeitlichen und örtlichen Umständen ebenso wie die Vollkommenheit des in der Zuckerfabrikation angewendeten technischen Verfahrens.

Wäre die Differenz zwischen der gesetzlich angenommenen und der thatsächlich eintretenden Ausbeute für alle Fabriken eines Landes die gleiche, so würde sie nur auf eine Verringerung oder Erhöhung der Steuerlast hinauslaufen. Da diese Differenz aber von Fabrik zu Fabrik variiert, weil das eine Unternehmen bessere Rüben verarbeitet oder leistungsfähigere Werksvorrichtungen anwendet als das andere, so entsteht bereits eine Prämie, und zwar zunächst eine versteckte Produktionsprämie. Das französische Gesetz vom 24. Juli 1884 beispielsweise besteuerte 1 q raffinierten Zuckers mit 50 Frcs. unter der Annahme eines Rendements von 6 % beim Diffusionsverfahren. Jene Fabrik, die aus 100 q Rüben thatsächlich nur 6 q Zucker erhielt, zahlte demnach 300 Frcs. Steuer, jene, die jedoch 10 q Zucker gewann, ebenfalls nur 300 Frcs.; während die erstere also per q Zucker die volle Steuer von 50 Frcs. zu tragen hatte, entfiel bei der letzteren für diese Gewichtseinheit nur eine Steuer von 300: 10 = 30 Frcs., so daß ihr aus ihrer größeren Leistungsfähigkeit eine Produktionsprämie von 20 Frcs. erwuchs. Der Preis für die fertige Ware richtet sich nach der Gesamtproduktion, nach dem Durchschnitt, und gewährt dem besten Unternehmen besondere Vorteile, während er die schwächeren Elemente benachteiligt, eventuell sogar ganz verdrängt. Die auf Erzielung von Überschüssen (Excédents) gerichtete Produktion hat unleugbar auf die technischen Fortschritte außerordentlich belebend eingewirkt, hat aber auch manche

unökonomische Betriebsweise hervorgerufen. Um recht große Überschüsse über das gesetzliche Rendement zu erreichen, wendete man Betriebsweisen an, die zwar die größte Ausnutzung des Rohmaterials ermöglichten, aber sofort unrentabel erschienen wären, wenn ihnen nicht die Steuerfreiheit des gewonnenen Überschusses zustatten gekommen wäre.

Zu der versteckten Produktionsprämie gesellte sich bald eine versteckte Exportprämie. Exportiert wurde der fertige Zucker, dem man wegen der Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkte die bezahlte Steuer restituieren wollte. Ebenso wie der Schluß von der verarbeiteten Rübenmenge oder der Dichtigkeit des Saftes auf das gewonnene Zuckerquantum ein unrichtiger war, ebenso unterlag auch der Rückschluß von der exportierten Zuckermenge auf den hiefür faktisch entrichteten Steuerbetrag einem unvermeidlichen Fehler. Die Steuerrestitution beim Exporte erfolgte auf Basis des Finalproduktes, die Steuer aber war nach dem Rohmaterial oder Halbfabrikat entrichtet worden. Je mehr sich die Industrie vervollkommnete, desto mehr drückte sie den auf die Gewichtseinheit der fertigen Ware entfallenden Steuerbetrag herab; die Vergütung beim Export aber blieb die gleiche und schloß allmählich eine versteckte oder indirekte Exportprämie in sich. Das belgische Gesetz vom 1. September 1897 beispielsweise unterwarf den Rohzucker einer Steuer von 45 Francs per q, besteuerte jedoch nicht den Zucker selbst, sondern den Saft unter der gesetzlichen Annahme, daß per Hektoliter Saft und jeden Grad Dichtigkeit 1900 Gramm Zucker (zu 89 %) gewonnen werden. Die thatsächliche Ausbeute stellte sich jedoch im Durchschnitte auf 2090 Gramm und die belgischen Zuckerfabriken entrichteten demnach nicht die volle Steuer von 45 Francs, sondern im Durchschnitt nur $\frac{1900 \times 45}{2090} = 41$ Francs. Die Vergütung im Export erfolgte aber nicht nach der thatsächlichen Steuer von 41, sondern nach dem gesetzlichen Tarif von 45 Francs für den fertigen Zucker, und jeder q des exportierten Quantums an Rohzucker genoß eine indirekte Prämie von 4 Francs.

Das System der indirekten Zuckerprämie führte in einzelnen Staaten zu sehr erheblichen Nachteilen. Vor allem wurde die Höhe der Prämie nicht vom Staate bestimmt, sondern hing von der Leistungsfähigkeit der Fabrik ab, sie war deshalb auch nicht für alle Fabriken gleich, sondern stellte sich verhältnismäßig am niedrigsten gerade für die kleineren oder ungünstiger situierten Betriebe. Aber

auch der Staatsschatz wurde stark in Mitleidenschaft gezogen. Der Erfindungsgeist des Technikers überholte immer wieder und sehr rasch den Standpunkt, welchen der Gesetzgeber eingenommen hatte, die Prämien wuchsen auf Kosten des Steuerertrages, ja in der Kampagne von 1875/6 ereignete sich in Österreich-Ungarn sogar der abnorme Fall, daß der Fiskus an Rückvergütungen beim Exporte mehr ausgab, als er an Steuern vereinnahmt hatte. Diese Erscheinungen erheischten dringend eine Remedur. Zur völligen Beseitigung der Prämien konnte sich kein Staat mehr einseitig entschließen, weil das Beispiel unterdessen allenthalben Nachahmung gefunden hatte und ein radikaler Eingriff in dieser Richtung eine äußerst gefährliche Rückstauung im Absatze der eigenen Zuckerindustrie verursacht hätte. Man ersetzte aber in einzelnen Ländern das bisherige schwer kontrollierbare System durch *direkte Exportprämien*, in denen die für die Zuckerausfuhr gewährte materielle Unterstützung ziffermäßig und gleichartig zum Ausdruck kam. Solche direkte Prämien wurden eingeführt in Österreich-Ungarn (1888), Deutschland (1891), den Niederlanden, Frankreich (unter Beibehaltung der indirekten Prämien), Dänemark u. s. w. Um eine Minderung des Steuererträgnisses oder gar eine Belastung des Staatsschatzes hintanzuhalten, adoptierte man das System der *Kontingentierung*, das jedoch in verschiedener Weise zur Anwendung kommt. In Österreich-Ungarn ist gegenwärtig der Gesamtbetrag der Ausfuhrprämien beschränkt, in Deutschland ist es das Produktionsquantum an Zucker, in Belgien das Steuererträgnis u. s. w.

Mit den direkten oder indirekten Prämien ist das Gebiet der Begünstigungen, die seitens der Gesetzgebung und Verwaltung eines Staates für die Erzeugung und Ausfuhr von Zucker gewährt werden können, nicht erschöpft. Namentlich ist auf den internationalen Zuckerkonferenzen die Frage aufgeworfen worden, ob und wie weit die *Schutzzölle* eine die Ausfuhr begünstigende Wirkung ausüben können. In der Differenz zwischen dem Eingangszoll und der inneren Konsumsteuer liegt thatsächlich ein Export förderndes Moment, wenn es den Produzenten gelingt, den heimischen Konsum zu begrenzen und die Verkaufspreise auf dem heimischen Markte so hoch zu halten, daß sie ins Ausland sogar unter den Gestehungskosten verkaufen können. Ein Beispiel dafür bietet Rußland. Die russische Regierung hat, wie noch näher ausgeführt werden wird, den inländischen Gesamtverbrauch kontingentiert; der Überschuß der Produktion muß exportiert werden, weil er sonst unter die doppelte Steuer fällt. Die

Spannung zwischen der Konsumsteuer (1,75 Rubel per Pud) und dem hohen Einfuhrzoll (4 Rubel per Pud) ermöglicht es, die Preise im Inlande so hoch zu halten, daß jede Fabrik trachten wird, einen möglichst hohen Anteil an der Deckung des heimischen Bedarfes zu erhalten. Dieser Anteil richtet sich aber nach der Gesamtproduktion, so daß jede Fabrik auch mit Verlust zu exportieren suchen wird, weil die Verluste im Exporte reichlich gedeckt werden durch die Gewinne auf dem inländischen Markte. Je stärker eine Fabrik ihre Produktion vermehrt, desto größer ist ihr Verlust im Export, aber ungleich größer ist der Gewinn, den sie aus dem Verkaufe des ihr zufallenden größeren Anteiles auf dem inländischen Markte erzielt.

Noch mehrere andere Maßnahmen wurden in dieses Gebiet einbezogen. So ist es zweifellos, daß auch die Erstellung besonderer *Exporttarife auf den Eisenbahnen* eine Art Prämie für die Zuckerausfuhr in sich schließen kann, namentlich dann, wenn die Eisenbahnen im Besitze des Staates sind und die Frage der Rentabilität des Eisenbahnbetriebes in den Hintergrund tritt. Die *zoll- und steueramtliche Behandlung der Nebenprodukte* bei der Zuckerfabrikation kann unter Umständen ebenfalls eine Begünstigung in sich schließen. So ist insbesondere darauf hingewiesen worden, daß in Frankreich der hohe Zoll auf Melassen dem Zucker-Industriellen daselbst eine gewinnbringende Verwertung dieser Produkte gestattet, wie sie in keinem anderen Lande vorkommt. Schließlich kommt jede Förderung des Rübenbaues, jeder Vorteil in der Verwertung künstlicher Düngemittel u. s. w. auch der Zuckerindustrie zu Gute. Das Gebiet der Zuckerprämie ist demnach nicht streng begrenzt und nicht genau definierbar; darin liegt ein großer Teil der Schwierigkeiten, welche der Beseitigung der Zuckerprämien im Wege einer internationalen Vereinbarung entgegenstehen.

Eine gedrängte Übersicht des in den wichtigsten Staaten eingeführten Steuer- und Prämiensystems für Zucker ergiebt folgendes Bild:

In *Deutschland* wurde seit dem 1. September 1841 der Zucker nach der verarbeiteten Rübe versteuert. Die vom 1. September 1861 ab gewährte und mehrmals geänderte Steuer-Rückvergütung enthielt eine bald mehr, bald minder hohe indirekte Prämie. Vom 1. August 1892 wurden sodann die indirekten Prämien durch direkte „Ausfuhrzuschüsse" ersetzt. Nach dem geltenden Gesetz vom 27. Mai 1896 lastet auf dem Zucker eine Steuer von 20 Mk. per 100 kg und außerdem ein Zuschlag (Betriebssteuer) je nach der Höhe der

Produktion (bis zu 4 Mill. kg 0,10 Mk. per 100 kg Rohzucker, für je 1 Mill. kg mehr um 0,025 steigend). Alljährlich wird für die einzelnen Zuckerfabriken eine Zuckermenge (Kontingent) festgesetzt, bei deren Überschreitung sich der Steuerzuschlag um einen dem Ausfuhrzuschusse für Rohzucker gleichkommenden Betrag erhöht. Die Ausfuhrzuschüsse variieren nach der Polarisation von 2 bis 3,5 Mk. per 100 kg. Der Bundesrat ist ermächtigt, die Zuschüsse vorübergehend oder dauernd zu ermäßigen oder dieselben ganz aufzuheben, sobald in anderen Rübenzucker erzeugenden Ländern, welche gegenwärtig für die Zuckererzeugung oder Zuckerausfuhr eine Prämie gewähren, diese Prämie ermäßigt oder beseitigt wird.

In Österreich-Ungarn wurde durch Allerhöchste Entschließung vom 12. November 1849 eine Verbrauchsabgabe per Wiener Netto-Centner von 1,40 fl. für Rohzucker und von 2 fl. für Raffinade eingeführt. Die Besteuerung wurde nach dem Gewicht der verarbeiteten Rüben bemessen unter der Annahme, daß zu einem Centner Rohzucker 20 Centner Rüben notwendig sind. Noch im Jahre 1850 wurde die Steuer auf die Rüben selbst gelegt, welche zuerst 5 kr per Centner Rübe betrug und später namhaft erhöht wurde. Die Ungerechtigkeit der Rübensteuer, welche gerade jene Betriebe belastet, die schlechtere Rübe verarbeiten, sollte durch das Gesetz vom 18. Oktober 1865 behoben werden, welches die Besteuerung nach der Leistungsfähigkeit der Werksvorrichtungen einführte. Gerade in diese Zeit fielen aber die größten technischen Umwälzungen im Fabriksbetriebe, die faktische Leistungsfähigkeit übertraf in immer stärkerem Maße die gesetzlichen Voraussetzungen; die Folge davon war, daß der für Steuerrestitutionen bei der Ausfuhr aufgewendete Betrag den Netto-Steuerertrag immer mehr herabdrückte, bis in der Kampagne 1875/6 der Staat für die Ausfuhr thatsächlich mehr restituierte, als er für die gesamte Produktion an Verbrauchssteuern vereinnahmt hatte. Deshalb wurde mit Gesetz vom 27. Juni 1878 der Steuerertrag mit einer fixen Summe kontingentiert, welche von 6 bis auf 12,8 Mill. anstieg. Durch Gesetz vom 20. Juni 1888 vollzog sich ein Systemwechsel, indem eine Verbrauchsabgabe und direkte Ausfuhrprämien eingeführt wurden; kontingentiert wurde nicht mehr der Steuerertrag, sondern die Prämiensumme. Die Steuer betrug 11 fl. per 100 kg, die Ausfuhrprämie 1,50 fl. für Zucker von mindestens 88 % Polarisation, 1,60 für solchen von mindestens 93 % Polarisation und 2,30 für Raffinade mit mehr als 99,5 % Zuckergehalt. Die Prämiensumme wurde mit 5 Mill. fl. fixiert, im Jahre 1896

jedoch unter gleichzeitiger Erhöhung der Steuer auf 13 fl. auf 9 Mill. fl. erhöht. Eine Abänderung ergab sich durch die kaiserlichen Verordnungen vom 17. Juli 1899 infolge der neuen Ausgleichsvereinbarungen mit Ungarn. Die Steuer wurde mit 19 fl. per 100 kg bemessen, die Ausfuhrprämie mit 1,60 fl. für Zucker von 90—99,3 % Polarisation und mit 2,30 fl. für Zucker von mindestens 99,3 % Polarisation. Der österreichische und ungarische Finanzminister sind ermächtigt, im gegenseitigen Einvernehmen die Ausfuhrbonifikationen vorübergehend oder dauernd zu ermäßigen oder die Bestimmung über die Gewährung von Ausfuhrbonifikationen ganz außer Kraft zu setzen, sobald in anderen Rübenzucker erzeugenden Ländern, welche gegenwärtig für Zuckererzeugung oder Zuckerausfuhr eine Prämie gewähren, diese ermäßigt oder beseitigt wird. Die Verbrauchssteuern für importierten Zucker waren bis dahin im Zollsatze inbegriffen, werden nunmehr aber getrennt eingehoben, weil diese Verbrauchssteuern nicht mehr wie die Zölle zu den gemeinsamen Einnahmen Österreichs und Ungarns gehören, sondern jenem Staatsgebiete zugerechnet werden, in welchem der Konsum thatsächlich erfolgt (Überweisungsverfahren).

Ein lehrreiches Beispiel für die indirekten Zuckerprämien bietet Frankreich. Dieses Land, in welchem sich dank der thatkräftigen Industriepolitik Napoleons I. die Gewinnung des Zuckers aus der Rübe zuerst zu einer mächtigen Industrie emporgeschwungen hatte, war auch das erste, welches die Zuckersteuer einführte, indem es durch Gesetz vom 18. Juli 1837 den Doppelcentner Rohzucker mit 10 und ein Jahr später mit 15 Francs belegte. Das Gesetz vom 3. Juli 1840 stufte die Steuer nach Farbentypen in fünf Klassen von 25 bis 36,10 Francs ab. Dieses Typensystem brachte der Industrie bereits hohe Prämien und Gewinne, wurde durch Gesetz vom 23. Mai 1860 fallen gelassen, im Jahre 1864 aber wieder eingeführt und erst im Jahre 1880 völlig beseitigt. Eine grundlegende Änderung des Steuersystems brachte dann das Gesetz vom 29. Juli 1884, welches in seinen Einzelheiten durch Novellen mehrfach abgeändert wurde, in seinem Wesen aber heute noch fortbesteht. Die Besteuerung erfolgt nach dem in Verarbeitung genommenen Rüben-Quantum, und zwar ist für eine Ausbeute von 7,75 kg raff. Zucker aus 100 kg Rüben die volle Steuer von 60 Francs pro q zu entrichten. Für die Ausbeute über 7,75 % bis zu 10,5 % Zucker ist nur die halbe Steuer von 30 Francs, und für die Ausbeute über 10.5 % eine Steuer von 45 Franks pro q fällig. Bei der Ausfuhr wird die volle Steuer von 60 Francs rückvergütet. Da bei dem heutigen Stande der

Technik jede Fabrik mit Leichtigkeit derartige Ausbeute-Überschüsse (Excédents) erzielt, so stellt sich begreiflicherweise für die gesamte französische Zuckerproduktion die durchschnittliche Steuer niedriger als 60 Francs. Wenn beispielsweise eine Fabrik 10 Mill. kg Rüben verarbeitet und eine Ausbeute von 11,5 % erzielt, so versteuert sie

7,75 %	= 7 750 q	zu 60	Frcs.	= 465 000	Frcs.
2,75 %	= 2 750 q	„ 30	„	= 82 500	„
1 %	= 1 000 q	„ 45	„	= 45 000	„
11,50 %	= 11,500 q			592 500	Frcs.

Die durchschnittliche Steuer beträgt demnach 592 500 : 11 500 = 51,52 Francs; da die Rückvergütung beim Exporte 60 Francs beträgt, so genießt diese Fabrik eine indirekte Prämie von 8,48 Francs. Solche Fabriken, welche bei Beginn der Kampagne eine geringere Ausbeute erwarten als 7,75 %, können auf die Berechnung der Ausbeute-Überschüsse verzichten und erhalten sodann einen Steuer-Nachlaß für 15 % ihrer Gesamterzeugung. Weiters gestattet die französische Zoll- und Steuer-Gesetzgebung den heimischen Zuckerfabrikanten eine sehr gewinnbringende Verwertung der Melassen; dieser Vorteil wurde auf der Brüsseler Konferenz mit 2,85 Francs per 100 kg bewertet und einer indirekten Prämie gleichgehalten. Der aus den französischen Kolonien importierte Zucker genießt dieselbe Prämie wie der inländische in Form eines Steuernachlasses, dessen Höhe von Kampagne zu Kampagne speciell berechnet wird. Durch Gesetz vom 7. April 1897 wurden außer den indirekten auch direkte Prämien für den Export eingeführt; dieselben betragen gegenwärtig (nach der Verordnung vom 14. August 1900): Raffinade 2,86 Rohzucker von mindestens 98 % Polarisation 2,54 und von 65—98 % Polarisation 2,22 Francs per 100 kg. Französischer Kolonialzucker genießt beim direkten Import nach Frankreich einen Entfernungsnachlaß von 2,25 Francs für Kolonien des atlantischen Ozeans und von 2,50 Francs für die übrigen Kolonien pro 100 kg Raffinadewert. Zur Deckung des Prämienbedarfes wird von dem nicht zur Ausfuhr gelangenden Zucker eine Raffinationssteuer von 4 Francs für Kandis und raffinierten Zucker von mindestens 98 % Polarisation und eine Fabrikationssteuer von 1 Francs vom Rohzucker eingehoben.

Ein eigenartiges Prämiensystem hat sich in Rußland entwickelt. Unter dem Schutze hoher Einfuhrzölle hatte sich die russische Rübenzucker-Industrie derart ausgedehnt, daß behufs Ermäßigung der inländischen Preise die Regierung an eine Ermäßigung des Ein-

fuhrzolles schreiten konnte, welche sich in den Jahren 1871—78 schrittweise bis auf 2 Rubel für Rohzucker und 3 Rubel für Raffinade vollziehen sollte. Die Einführung der Zollzahlungen in Gold am 1. Januar 1877 hemmte jedoch die Durchführung der Maßnahme, der fremde Import wurde neuerdings eingeschränkt, die Inlandpreise stiegen wieder auf eine Höhe, welche das Kapital zur Anlage in Zuckerfabriken anspornte. Die Produktion vermehrte sich derart, daß in der Kampagne 1885/6 etwa 30 Millionen Pud Zucker gewonnen wurden, während der inländische Markt nur ca. 20 Millionen Pud aufzunehmen in der Lage war. Eine große Krisis in der Zucker-Industrie war die Folge. Zur Sanierung der Geschäftslage beschloß der Ministerrat mit Entscheidung vom 12. Juli 1885 die Einführung einer Exportprämie von 1 Rubel per Pud für ein bis zum 1. Januar 1886 zu exportierendes Quantum von 2 Mill. Pud. Außer der Prämie erhielt der exportierte Zucker auch die Accise (damals 65 Kopeken per Pud) rückvergütet. Der Termin für die Gewährung von Exportprämien wurde später für ein unbegrenztes Quantum verlängert, jedoch betrug der Prämiensatz nur 80 Kopeken statt 1 Rubel per Pud. Die vom Staatsschatze vorschußweise bewilligten Prämien sollten innerhalb vier Jahren in Form eines mit der Accise zu erhebenden Steuerzuschlages von allen Produkten ohne Unterschied, ob sie an der Prämie beteiligt waren oder nicht, zurückgezahlt werden. Im ganzen wurden seitens des Staatsschatzes 6,78 Mill. Rubel für Exportprämien und etwa 4 ½ Mill. für Steuerrestitutionen verausgabt; die gebrachten Opfer verfehlten jedoch die beabsichtigte Wirkung, denn die Preise im Inlande stellten sich tiefer als zuvor. Die Auszahlung der Prämien wurde eingestellt, dagegen schlossen die Zucker-Industriellen eine Vereinbarung unter sich, die sog. „Normirowka". Dieses System bestand in der Kontingentierung und Aufteilung der zur Deckung des heimischen Konsums nötigen Erzeugung und in der Verpflichtung, den allfälligen Überschuß zu exportieren. Jede Fabrik erhielt als Norm die durchschnittliche Erzeugung der letzten fünf Jahre zugewiesen und mußte das mehr produzierte Quantum zur Ausfuhr bringen. Da jedoch viele Fabriken außerhalb dieser Vereinbarung blieben, neue Fabriken entstanden und auch die Unterzeichner der Konvention ihre Verpflichtungen nicht genau nahmen, konnte auch diese kartellartige Organisation die Krise nicht aufhalten. Die Regierung sah sich über Intervention der Zucker-Industriellen nun doch zum Einschreiten veranlaßt, zumal der Zucker für den Staatsschatz eine Steuereinnahme von 50 Millionen Rubel repräsentierte.

Durch kaiserl. Ukas vom 20. Juni 1895 wurde ein System eingeführt, welches in seinem Wesen ein unter der Führung des Finanzministers stehendes, staatlich organisiertes Kartell darstellt. Auf Grund dieses Gesetzes schätzt der Finanzminister alljährlich die voraussichtliche Zucker-Produktion und scheidet dieselbe in drei Teile. Der erste Teil ist der voraussichtliche inländische Konsum. Von diesem erhält jede Fabrik zunächst 60 000 Pud zugesprochen und der Rest wird nach der Höhe der durchschnittlichen Erzeugung jeder Fabrik verteilt. Den zweiten Teil bildet der obligatorische Reservevorrat, welcher auf Anordnung des Finanzministers ganz oder teilweise (in Prozentsätzen) freigegeben wird, wenn der erste für den Konsum bestimmte Teil sich als zu klein erweisen sollte oder die sogenannten „Ministerialpreise" im Inlande überschritten werden. Der Finanzminister setzt nämlich gleichzeitig auch die Höchstpreise im Inlande fest. Der dritte Teil der Produktion, der „freie Vorrat" muß exportiert oder einer Ergänzungssteuer von 1,75 Rubel zu der Accise von 1,75 Rubel per Pud unterworfen werden. Die versteckte Exportprämie liegt in diesem Falle in der großen Spannung zwischen dem hohen Einfuhrzoll (durch Zolltarif vom 11. Juni 1891: 3 Rubel Gold für Rohzucker und 4 Rubel für Raffinade) und in der inländischen Konsumsteuer (1,75 Rubel). Die Ministerialpreise sind in der Regel so hoch gegriffen (4,60—5 Rubel), daß sie mit Hilfe der kartellartigen Organisation eine nahezu völlige Ausnutzung des Zollschutzes gestatten. Die Zuckerpreise auf der Zuckerbörse in Odessa weisen denn auch eine sehr große Verschiedenheit auf, je nachdem sie für Rußland oder für den Export gelten. Am 10. Juni (n. St.) 1898 wurden beispielsweise in Odessa notiert: Zucker für Rußland 5,08 Rubel, für den Export dagegen nur 1,73 Rubel per Pud, so daß sich der inländische Preis um 3,35 Rubel höher stellte als der Exportpreis und nach Abzug der inländischen Steuer von 1,75 Rubel noch immer eine Differenz von 1,60 Rubel per Pud (= 26,05 Francs per 100 kg) zu Gunsten des inländischen Verkaufs ergab. Das naturgemäße Streben aller russischen Zuckerfabriken geht demnach dahin, einen möglichst hohen Anteil an der inländischen Versorgung zu erhalten; dies ist aber nur erreichbar durch eine Steigerung der Produktion, weil außer dem Minimalquantum von 60 000 Pud die Zuteilung nach der durchschnittlichen Erzeugungsziffer erfolgt. Mit der Vermehrung der Produktion steigt nun auch das Quantum, welches zum Export gebracht werden muß, jedoch ist der Gewinn, der auf den höheren Anteil am inländischen Verkaufe entfällt, immer

größer als der Verlust, den eine Fabrik durch die Notwendigkeit, zu exportieren, erleidet. Die hohen Inlandpreise wirken demnach thatsächlich wie eine direkte oder indirekte Exportprämie, deren Kosten ja ebenfalls von den inländischen Konsumenten getragen werden. Die von den russischen Behörden aufgestellten Exportcertifikate werden an der Börse notiert zu einem Preise, welcher der faktischen Höhe der Exportprämie ziemlich gleich kommt.

In den Niederlanden wurde nach der Einführung der Zuckersteuer im Jahre 1846 zur Förderung der inländischen Raffinade-Industrie beim Export des raffinierten Zuckers der Steuerbetrag für das entsprechende Quantum Rohzucker rückvergütet. Infolge dieses Steuersystems wurde der beste koloniale Rohrzucker zur Verarbeitung importiert. Nach dem Abschluß der Zuckerkonvention mit England, Frankreich und Belgien wurde im Jahre 1865 das System der Farbentypen eingeführt, welches namentlich dem Rübenzucker Vorteile bot und den Rohrzucker allmählich verdrängte. In den Jahren 1880 und 1884 trat eine völlige Umgestaltung des Steuersystems ein, indem der Rohzuckerertrag nach der Dichtigkeit des Saftes bestimmt wurde. Da die faktische Ausbeute das gesetzlich angenommene Verhältnis übertraf, entging ein Überschuß von durchschnittlich 22% der Steuer. Die Rübenzuckerfabrikation nahm infolgedessen enorm zu. Schließlich sah sich die holländische Regierung im Jahre 1891 gezwungen, für den Steuerertrag ein Minimum von 8 Mill. fl. festzusetzen, für welches die Zuckerfabriken unbedingt aufkommen mußten. Durch Gesetz vom 27. Januar 1897 wurde dann ein neuer Modus eingeführt. Die Steuer für Rübenzucker über 99% beträgt 27 fl. per 100 kg, jedoch wird den Rohzuckerfabriken und Raffinerien eine Abschreibung von der aufzustellenden Rechnung zugestanden. Die Höhe der gesamten Abschreibungen ist jedoch auf eine Maximalsumme beschränkt und sinkt ebenso wie die Quote selbst nach folgendem Schlüssel:

Rohzuckerfabriken.

Kampagne	Abschreibung per 100 kg zu 100%	Maximalsumme der Prämien
1897/8	2,50 fl.	2 500 000 fl.
1898/9	2,35 "	2 400 000 "
1899/1900	2,20 "	2 300 000 "
1900/1	2,05 "	2 200 000 "
1901/2	1,90 "	2 100 000 "
1902/3	1,75 "	2 000 000 "

Kampagne	Abschreibung per 100 kg zu 100 %	Maximalsumme der Prämien
1903/4	1,60 "	1 900 000 "
1904/5	1,45 "	1 800 000 "
1905/6 u. flg.	1,30 "	1 700 000 "

Raffinerien.

Kampagne	Abschreibung per 100 kg Raffinade nach Abzug des verarbeiteten Rohzuckers	Maximum der Raffinerieprämien
1897/8	0,34 fl.	500 000 fl.
1898/9	0,31 "	450 000 "
1899/1900	0,28 "	400 000 "
1900/1	0,25 "	350 000 "
1901/2	0,22 "	300 000 "
1902/3 u. flg.	0,19 "	250 000 "

Diese Abschreibungen stellen keine Exportprämie dar, da sie für die gesamte Erzeugung einer Fabrik zugestanden werden und vom Export ganz unabhängig sind. Sie würden auf eine einfache Ermäßigung der Konsumsteuer hinauslaufen, wenn sie in gleicher Weise dem importierten Zucker zugestanden würden. Da der importierte Zucker jedoch die volle Steuer entrichten muß, wirken die Abschreibungen als eine direkte Produktionsprämie.

Belgien führte bereits durch Gesetz vom 4. April 1843 eine Steuer von 20 Francs per 100 kg ein, und zwar wurde die Ausbeute nach der Dichtigkeit des Saftes berechnet. Die Ausbeute an Rohzucker wurde zunächst mit 1200 g per hl Saft und jeder Grad Dichtigkeit bei 15° C angenommen. Gegenwärtig beträgt die Steuer 45 Francs, das gesetzliche Ausbeuteverhältnis ist mit 2000 g festgesetzt. Da auch hier die thatsächliche Ausbeute größer war als die gesetzliche Annahme, entstand infolge der Steuerrückvergütung für den fertigen Zucker bei der Ausfuhr eine indirekte Exportprämie, jedoch ist für den Steuerertrag ein Minimum von 6 Mill. Francs bestimmt.

Solche Staaten, welche auf den Import fremden Zuckers angewiesen sind, suchen durch Gewährung von Produktionsprämien die heimische Zuckerindustrie zu fördern. So hat Rumänien, welches dem jährlichen Konsum von 17,5 Mill. kg eine Eigenproduktion von 5 Mill. kg gegenüberstellt, durch Gesetz vom 14. Mai 1896 jeder Zuckerfabrik vom Tage der Errichtung an 15 Jahre lang eine Produktionsprämie von 16 Francs per 100 kg gewährt. Mit Gesetz vom 8. Februar 1898 wurde dieses Gesetz dahin abgeändert, daß

allen Fabriken ohne Rücksicht auf die Zeit der Errichtung eine solche Prämie bis zum 31. März 1914 bewilligt wird. Die Verzehrungssteuer für den importierten und im Lande erzeugten Zucker beträgt 15 Francs per 100 kg.

In Chile ermächtigt ein Gesetz vom 31. Dezember 1898 den Präsidenten der Republik, eine Prämie von 2 Centavos für jedes kg des im Lande aus Rüben hergestellten Rohzuckers zu zahlen. Die Prämie soll 6 Jahre lang vom 1. Januar 1899 ab gezahlt werden, jedoch darf der jährliche Betrag derselben die folgenden Summen nicht überschreiten: 1899: 25000 Pesos, 1900: 50000 Pesos, 1901: 75000 Pesos, 1902—1904: 100000 Pesos. Sofern diese Summen nicht ausreichen, die volle Prämie zu bezahlen, werden sie verhältnismäßig auf die erzeugten Zuckermengen verteilt.

In den Vereinigten Staaten von Amerika haben infolge einer von landwirtschaftlichen Interessentenkreisen eingeleiteten Agitation mehrere Staaten der Union, in welchen sich günstige Vorbedingungen für die Rübenzucker-Industrie vorfinden, Rübenzuckerprämien eingeführt. Hierbei sind verschiedene Systeme acceptiert worden. Einige Staaten gewähren den Rübenbauern eine zeitweilige Steuerfreiheit (Wiskonsin und Wyoming), oder sie begünstigen den Rübenbau indirekt dadurch, daß sie den Fabriken eine Prämie (1 Cent pro Pfund Zucker) nur unter der Bedingung gewähren, daß an den Rübenbauer ein bestimmter Minimalpreis (5 Doll. pro Tonne Rüben) bezahlt wird (Utah, Nebraska und New-York); ist dieser Minimalpreis nicht höher als der gewöhnliche Durchschnittspreis der Rübe, so kommt die Prämie natürlich nur der Rübenzucker-Industrie zu gute (Washington und Michigan).

Man ist klar darüber, daß das System der Zuckerprämien einen nachhaltigen Einfluß auf die Zuckerpreise in den verschiedenen Ländern ausüben muß. Das Gleichgewicht zwischen dem inländischen Markt und dem Weltmarkt wird durch Gewährung einer Prämie gestört. Die Industriellen wollen von der Prämie profitieren und exportieren deshalb solange, bis der Vorteil der Prämie im Preise ausgeglichen ist, das heißt, bis der Preis auf dem inländischen Markte sich um den Betrag der Prämie höher stellt als der Preis auf dem Weltmarkte. Andrerseits sucht sich auch der Fiskus für die Kosten des Prämiensystems zu entschädigen, und der inländische Konsument hat daher für den Zucker einen Preis zu bezahlen, welcher in sich faßt: 1. den Preis auf dem Weltmarkt, 2. den Betrag der Prämie und 3. den Betrag der inneren Konsumsteuer. Gemildert wird

die Höhe dieses Preises nur dadurch, daß eben infolge der Prämien der Preis auf dem Weltmarkte sinkt. Die Statistik der Zuckerpreise bestätigt diese Ausführung vollkommen. Nach einem Berichte der k. k. priv. Öst. Länderbank über das Zuckergeschäft im Jahre 1899 kostete ein kg Würfel- oder Brotzucker beiläufig in London, wo er noch unversteuert und zollfrei in den Konsum überging, 32 Heller, dagegen in Berlin 66, Kopenhagen 67, Warschau 82, Wien 86, Brüssel 90, Paris 106, Genua 125, Barcelona 153 Heller. Der Zuckerpreis in England wird nicht bloß durch den Wegfall von Zoll und Steuer, sondern auch durch die Exportprämien der fremden Staaten verbilligt. Je höher der Preis, desto geringer auch die Verbrauchszunahme, und so erklärt sich die befremdliche Thatsache, daß England einen weit größeren Zuckerkonsum aufweist als die Länder, welche den Rübenzucker selbst erzeugen (41 kg gegen 14 kg in Deutschland und 8 kg in Österreich pro Kopf der Bevölkerung).

Wenn nun auch nicht geleugnet werden soll, daß die Nachteile des Prämiensystems weitaus überwiegen, so wäre diese Darstellung doch nicht vollständig, wollte man auch nicht der Vorteile gedenken, welche dieses System mit sich gebracht hat. Einen mächtigeren Ansporn für die Vervollkommnung des technischen Betriebes kann man sich gar nicht denken als eine Besteuerung, die dem leistungsfähigsten Betrieb den größten Vorsprung giebt. Thatsächlich hat die Rübenzucker-Industrie in verhältnismäßig kurzer Zeit so riesige Fortschritte zurückgelegt, daß heute trotz Steuern und Prämien der Zucker billiger in den Konsum gelangt, als es sonst der Fall gewesen wäre. Ein Rückblick auf die ungleich ältere und jetzt noch mit den primitivsten Mitteln arbeitende Rohrzucker-Industrie läßt diese Fortschritte in hellstem Lichte erscheinen. Der überraschende Aufschwung der Industrie wirkte auch belebend auf die kontinentale Landwirtschaft, die bei den rapid gesunkenen Getreidepreisen in dem Rübenanbau eine lohnende Beschäftigung fand. Auch da machte sich der Einfluß des Prämiensystems fühlbar, denn keine andere Pflanze hat durch menschliche Kultur eine so rasche und gewaltige Veredlung erfahren wie die Zuckerrübe. Während der Erfinder des Rübenzuckers, der Berliner Apotheker Markgraff, in der Rübe nur einen Zuckergehalt von 6 % nachzuweisen vermochte, arbeitet man heute mit Ausbeuten von mehr als 12 %.

Trotz alledem mahnte der Wettbewerb, den die Rübenzucker produzierenden Staaten in der Gewährung von direkten oder indirekten Prämien eingeschlagen hatten, zur Umkehr. Die normalen Konkurrenz-

bedingungen wurden verschoben, der Konsum im Inlande konnte sich unter dem Drucke der finanziellen Lasten nicht entfalten, der Staatsschatz kam ebenfalls nicht auf seine Rechnung. Die einseitige Abschaffung der Prämien hätte die Übel nicht beseitigt, sondern nur eine Industrie ruiniert, und deshalb versuchte man denn frühzeitig zu internationalen Abmachungen zu gelangen. Am 8. November 1864 schlossen bereits Frankreich, Großbritannien, Holland und Belgien eine Konvention, durch welche sie sich verpflichteten, die Zuckerzölle zwischen ihren Ländern aufzuheben und zwischen der Steuer und der Rückvergütung ein genaues Verhältnis eintreten zu lassen. Die Konvention währte zehn Jahre, konnte aber trotz der in den Jahren 1872, 1873, 1875, 1876 und 1877 stattgefundenen Verhandlungen nicht mehr erneuert werden. Im Jahre 1887 wurden dann in London wiederum Konferenzen auf breiter Basis eröffnet, die daselbst abgeschlossene Vereinbarung vom 30. August 1888, an der Deutschland, Österreich-Ungarn, Großbritannien, Belgien, Spanien, Italien, Holland und Rußland mitgewirkt hatten, kam jedoch infolge der Uneinigkeit der Staaten nicht zur Durchführung.

Über Initiative der belgischen Regierung trat am 7. Juni 1898 eine neue internationale Zuckerkonferenz in Brüssel zusammen, welche von Deutschland, Österreich-Ungarn, Belgien, Spanien, Frankreich, Großbritannien, Holland, Rußland und Schweden beschickt war. Auch bei dieser Gelegenheit wurde erkannt, daß das Gebiet der Zuckerprämien ein sehr weites und schwer zu definierendes ist, daß die erste Voraussetzung für eine völlige Beseitigung aller direkten oder indirekten Prämien die allgemeine Unifizierung der Zuckersteuergesetzgebung wäre. Dieses Ziel schien umso unerreichbarer, als Frankreich und Rußland nicht einmal die indirekten Prämien zu opfern bereit waren. Die Konferenz verfaßte demnach zunächst für ihre Zwecke eine Definition der Zuckerprämie, welche in folgender Form genehmigt wurde: „Indem die Konferenz sich die Frage der Mittel und provisorischen Verfügungen, die, wenn nötig, in Ausnahmefällen zu gestatten wären, vorbehält, glaubt dieselbe, daß unter Prämien, deren Abschaffung angestrebt werden soll, alle Begünstigungen zu verstehen seien, welche den Fabrikanten und den Raffineuren durch die fiskalische Gesetzgebung der betreffenden Staaten zugewendet werden, und welche direkt oder indirekt vom Staatsschatze getragen werden. Hierzu sind insbesondere zu rechnen: a) die direkten beim Exporte gewährten Bonifikationen, b) die direkten der Erzeugung gewährten Bonifikationen, c) die gänzliche oder teilweise Erlassung der Steuer

für einen Teil der Erzeugung, d) die indirekten Vorteile, die aus Überschüssen oder Fabrikationsgewinnen resultieren, die über die gesetzliche Annahme erzielt wurden, e) die Benefizien, die aus einem übertriebenen Rückzoll resultieren können. Die Konferenz ist übrigens der Ansicht, daß Prämien, die den oben angeführten ähnlich sind, auch aus dem Mißverhältnis zwischen Eingangszoll und Konsumsteuer (Schutzzölle) resultieren können, besonders dort, wo die öffentlichen Gewalten eine Koalition der Zuckerproduzenten vorschreiben, verursachen oder ermutigen. Es wäre wünschenswert, daß die Schutzzölle in der Hinsicht zu regeln wären, daß ihre begünstigende Wirksamkeit auf den heimischen Markt begrenzt wird." Im allgemeinen wurde eine vollständige oder nahezu vollständige Einigung über vier Punkte erzielt: über die obige Definition der Prämie, über die Rolle, welche die Differenz zwischen dem Eingangszoll und der Konsumabgabe spielen kann, über das Überwachungssystem, welchem die Raffinerien im Falle einer internationalen Konvention unterworfen werden müßten, und endlich darüber, daß jeder Staat im Falle eines internationalen Übereinkommens das Recht behält, seinen einheimischen Markt zu schützen. Mit Ausnahme von Frankreich und Rußland waren alle Staaten bereit, ein internationales Übereinkommen auf Basis der Ermittelung der wirklichen Ausbeute und Besteuerung des gesamten in den heimischen Konsum übergehenden Zuckers unter Abschaffung der direkten oder indirekten Prämien abzuschließen, die beiden genannten Staaten erklärten jedoch, einer Abänderung ihrer internen Zuckerbesteuerung nicht zustimmen zu können. Die Verhandlungen der Konferenz wurden deshalb vertagt, ohne ein positives Resultat ergeben zu haben. In den im Jahre 1900 eingeleiteten Besprechungen von Vertretern der deutschen, österreichisch-ungarischen und französischen Regierung zeigte Frankreich eine größere Geneigtheit, sich einer allgemeinen Vereinbarung anzuschließen, da aber Rußland nach wie vor das Vorhandensein einer Prämie nicht zugestehen will, so sind die Aussichten einer solchen vorerst noch gering.

Eine ungleich wirksamere Gegnerschaft haben die Zuckerprämien in den Zuschlags- oder Ausgleichszöllen gefunden, welche in neuester Zeit die Vereinigten Staaten von Amerika und Britisch-Indien bei der Einfuhr prämiierten Zuckers einheben. Der Gedanke der Einführung solcher Ausgleichszölle ist bereits früher in England aufgetaucht und hat daselbst Anlaß zu lebhafter Agitation gegeben. Die Exportprämien der fremden Staaten verschafften zwar dem englischen Konsumenten sehr billigen Zucker, sie vernichteten aber fast

vollständig die englische Raffinade-Industrie, welche noch im Jahre 1864 durch 30 Raffinerien mit einer Erzeugung von 140 000 Tonnen Brotzucker vertreten war, sie schädigten auch die Rohrzuckerproduktion in den britischen Kolonien, namentlich in Westindien, da dieselbe mit dem billigen europäischen Rübenzucker nicht konkurrieren konnte. Eine Parlamentskommission, welche zur Untersuchung der Folgen der Zuckerprämien auf England im Jahre 1879 eingesetzt worden war und im August 1880 ihren Bericht erstattete, schlug deshalb die Einführung von Ausgleichszöllen (countervailing duties) vor, doch konnte sich die englische Regierung dazu nicht entschließen, weil sie, an den Grundsätzen des Freihandels festhaltend, die Interessen der Konsumenten nicht schädigen wollte und die Einhebung von verschieden hohen Ausgleichszöllen als einen Bruch der in den Handelsverträgen zugestandenen Meistbegünstigung ansah.

Den ersten entscheidenden Schritt unternahm die Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika. Bereits durch den Zolltarif vom 27. August 1894 (Wilson Bill) wurde außer einem 40perzentigen Wertzoll ein Zuschlag von $^1/_{10}$ Cent für jedes Pfund importierten Zuckers erhoben, der im Herkunftslande eine direkte oder indirekte Prämie genoß. Dieser Zuschlag war noch einheitlich, also ohne Rücksicht auf die Höhe der Prämie festgesetzt. Die Dingley-Bill vom 24. Juli 1897 ermöglichte sodann eine Abstufung dieser Zuschlagszölle, indem § 5 die Regierung ermächtigt, alle zollpflichtigen Artikel, die in dem Produktionslande eine Prämie oder Vergütung erhalten, mit einem Zuschlagszolle zu belegen, welcher dem Nettobetrag der auf dem Artikel ruhenden Prämie oder Vergütung gleichkommt. Der Schatzamtssekretär hat die Pflicht, den Nettobetrag solcher Prämien und Vergütungen in den einzelnen Ländern zu ermitteln und danach die Zuschlagszölle festzusetzen. Auf Grund dieser Bestimmung werden Ausgleichszölle für rohen oder raffinierten Zucker erhoben, der in den Vereinigten Staaten von Amerika zur Einfuhr gelangt.

Die nächste Folge dieser Maßnahmen war die, daß in den Vereinigten Staaten von Amerika der Rohrzucker an Terrain gewann, daß sich aber der Rübenzucker mit umso größerer Vehemenz auf andere Märkte warf. In England gewann der Rübenzucker einen größeren Anteil an der Versorgung, noch mehr aber in Britisch-Indien. Die Ausfuhr Österreich-Ungarns nach Britisch-Indien allein war von 11 256 q im Jahre 1896 auf 500 493 q im Jahre 1898 gestiegen. Die gesteigerte Konkurrenz des Rübenzuckers traf aber sehr hart die Rohrzuckerproduktion in Britisch-Indien, welche sich plötzlich

einer Krise ausgesetzt sah. Diese Sachlage bewog die Regierung in Britisch-Indien, vom 20. März 1899 ab Zuschlagszölle auf prämiierten Zucker einzuführen. Dieselben stellten sich anfangs für Raffinadezucker wie folgt:

	Rupien	Annas	Pies
Argentinien	9	2	—
Rußland	3	11	—
Frankreich	3	7	6
Belgien	1	10	—
Niederlande	1	5	—
Österreich-Ungarn . . .	1	5	—
Deutschland	1	2	—
Dänemark	—	8	—

Die Wirkung dieser Ausgleichszölle war, wie bereits angedeutet, daß das Konkurrenzverhältnis zwischen dem Rübenzucker und Rohrzucker verschoben wurde. In den Vereinigten Staaten von Amerika hat der Rübenzucker dem Rohrzucker teilweise den Platz räumen müssen, hat aber dafür in anderen Teilen der Welt eine umso schärfere Konkurrenz entfaltet. Als sich infolge dessen Britisch-Indien zur Nachahmung des Beispiels Amerikas veranlaßt sah, hat der Rübenzucker mit Erfolg einen Ersatz in Ostasien, namentlich in Japan, gesucht und auch gefunden. Die Ausgleichszölle beeinflussen also vorläufig die Richtung und Verteilung des Absatzes, ihr Einfluß auf die Preisgestaltung des Zuckers ist aber noch nicht hervorgetreten. Ebenso haben sie auch nirgends die Prämiengesetzgebung der einzelnen Staaten beeinflußt, obwohl die Thatsache nicht verkannt wird, daß die Exportprämien für Zucker demselben bei der Einfuhr in die Vereinigten Staaten von Amerika und nach Britisch-Indien in Form von Zuschlägen abgenommen werden, so daß die Prämien nicht der Zuckerindustrie, sondern der Zollverwaltung des fremden Landes zugute kommen. Da der Zuckerexport in die Länder mit Ausgleichszöllen nur einen Teil, und zwar einen geringer gewordenen Teil des gesamten Zuckerexportes bildet, ließ man in die Prämiengesetzgebung noch keine Bresche schießen. Erst die Verallgemeinerung der Ausgleichszölle und namentlich ihre Einführung in dem wichtigsten Konsumlande, in England, könnte eine ernstliche Gefahr für den Weiterbestand des Prämiensystems bilden.

Litteratur: Baron d'Aulnis de Bourouill, Les primes à l'exportation du sucre. La Haye 1899. — Amtliches Protokoll der internationalen Zuckerkonferenz in Brüssel. Wien 1898. — C. Heger, Das Zuckersteuergesetz vom 27. Mai 1896 nebst Ausführungsbestimmungen. Berlin 1896.

VI. Zollpolitische Verkehrsbegünstigungen.

1. Der Grenzverkehr.

Die Zollbarrieren, welche jeder Staat an seiner Grenze aufgerichtet hat, mußten seit jeher eine ganze besonders harte Wirkung auf die zu beiden Seiten der Grenze unmittelbar anliegenden Distrikte üben. Handelte es sich einmal um die Feststellung der Grenze eines Staatsgebietes, so waren in erster Linie politische Rücksichten hierfür maßgebend, die wirtschaftlichen Interessen der zunächst betroffenen Länderstriche kamen wenig oder gar nicht in Betracht, und so wurde denn die Grenzlinie rücksichtslos über Felder, Wirtschaftsgebäude und Wohnhäuser dahingeführt. Die vielfältigen Beziehungen, welche die Bewohner eines durch gleichartige natürliche Verhältnisse geschlossenen Gebietes an einander ketteten, waren mit einem Schlage zerschnitten; während jeder Ort im Inlande von allen Seiten zugänglich und nach allen Richtungen absatzfähig blieb, wurde dem Grenzorte nicht selten gerade die wichtigste Verkehrsader unterbunden. Unter solchen Umständen kann es nicht Wunder nehmen, daß man die unterbrochene Verbindung wieder herzustellen suchte, und daß besonders bei der mangelhaften Grenzkontrolle der älteren Zeit das mit allem romantischen Zauber des Wildschützentums umwobene Schmugglergewerbe mächtig emporblühte.

Mit der allmählichen Erstarkung der Staatsgewalt und der zunehmenden Ausbildung des Kommunikationswesens erwiesen sich diese Zustände als unhaltbar. Man verschärfte und organisierte die Grenzbewachung, fühlte aber auch zugleich die Notwendigkeit, für den Grenzverkehr dnrch Zollgesetze und Handelsverträge gewisse Erleichterungen zu schaffen. Diese Erleichterungen werden zusammengefaßt als der Grenzverkehr im engeren Sinne oder der

„kleine Grenzverkehr", durch welchen ausschließlich den Bewohnern eines genau umschriebenen Grenzdistriktes gewisse Vergünstigungen zugestanden werden, indem man ihnen beispielsweise Zollfreiheit für die erforderlichen Wirtschaftsgeräte, für die Feldfrüchte, für das auf die Weide getriebene Vieh, für Lebensmittel bis zu einem gewissen Ausmaß zugestand. Die Grenzzone, für welche diese Begünstigungen Geltung haben, ist gewöhnlich genau bestimmt und beträgt eine Meile, zwei Wegstunden, 6—10 km u. s. w. in der Breite.

Die aus dem kleinen Grenzverkehr resultierenden Begünstigungen sind immer den besonderen lokalen Verhältnissen der Grenzgebiete zweier Nachbarstaaten angepaßt. Sie können ihrer Natur nach nicht auch von anderen Staaten in Anspruch genommen werden und müssen daher als eine Ausnahme von der Meistbegünstigung anerkannt werden. In den Handelsverträgen ist diese Ausnahme häufig ausdrücklich festgestellt.

Neben diesem „kleinen Grenzverkehr" hat sich allerdings in vereinzelten Fällen ein anomaler „großer Grenzverkehr" entwickelt, dessen Begünstigungen nicht bloß für eine Grenzzone oder ein Grenzgebiet, sondern für ein ganzes Land Geltung haben. Ein solcher Grenzverkehr erklärt sich zumeist aus den Wandlungen der politischen Geschichte. So kann es sich z. B. ereignen, daß die Grenzgebiete, für welche die ursprünglichen Grenzbegünstigungen gelten, zu selbständigen Staaten werden und dieselben beibehalten. Auch kann die einem speciellen Artikel, der nur im Grenzgebiete produziert wurde, gewährte Begünstigung nachträglich dadurch eine unerwartete Ausdehnung bekommen, daß neue Produktionszentren für diesen Artikel entstehen. Im allgemeinen wird ein derartig erweiterter Grenzverkehr eine Ausnahme von der Meistbegünstigung nicht bilden dürfen, wenn sie in den Handelsverträgen als solche nicht speciell angeführt sind. Eine gewisse Unsicherheit herrscht allerdings deshalb, weil über die Ausdehnung des kleinen Grenzverkehres, dessen Zulässigkeit unbestritten ist, keine allgemein giltigen Normen bestehen.

In Deutschland erklärt das Zollgesetz vom 15. Juli 1879 für zollfrei Erzeugnisse des Ackerbaues und der Viehzucht von denjenigen außerhalb der Zollgrenze gelegenen Grundstücken, welche von innerhalb der Zollgrenze befindlichen Wohn- und Wirtschaftsgebäuden aus bewirtschaftet werden; ferner Erzeugnisse der Waldwirtschaft, wenn die außerhalb der Zollgrenze gelegenen Grundstücke mindestens seit dem 15. Juli 1879 eine Zubehör des inländischen Grundstückes

bilden. Auch in den Handelsverträgen finden sich Bestimmungen über den Grenzverkehr. Die Anlage C zum Handelsvertrage mit Österreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891 enthält eine lange Reihe von Begünstigungen, welche sich beide Staaten bezüglich des beiderseitigen Grenzverkehres gewähren, nämlich folgende:

1. Auf Gütern, welche von der Zollgrenze beider Länder durchschnitten sind, dürfen das gehörige Wirtschaftsvieh und Wirtschaftsgeräte, die Aussaat und die gewonnenen Erzeugnisse des Ackerbaues und der Viehzucht auf den durch die Verwendung oder Bestimmung angezeigten natürlichen Übergangspunkten zollfrei gebracht werden.

2. Grenzbewohner, welche im jenseitigen Grenzbezirke auf eigenen oder gepachteten Äckern und Wiesen Feldarbeiten zu verrichten haben, genießen Zollfreiheit bezüglich der Aussaat, der Feldfrüchte, des Arbeitsviehes und der Arbeitsgerätschaften.

3. Nachbenannte Gegenstände dürfen, wo dies die örtlichen Verhältnisse wünschenswert erscheinen lassen, auch auf Nebenwegen zollfrei ein- und austreten: Asche zum Düngen, Bausand und Kieselsteine; Bienenstöcke mit lebenden Bienen; tierischer Dünger; roher Feuerschwamm; Flachs und Hanf in Wurzeln; Gras; Moos; Binsen; Futterkräuter; Waldstreu; Heu; Stroh und Häckerling; Milch; Schmirgel und Trippel in Stücken; Thon und gemeine Töpferware; Torf und Moorerde.

4. Vieh, welches auf Weide und zur Stallfütterung getrieben wird, kann bei Sicherstellung der Identität zollfrei ein- und austreten, eventuell auch auf Nebenwegen.

Salz, Mehl und Brot, welches die Grenzbewohner während der Alpenweidezeit für die Alpenwirtschaft benötigen, sind in bestimmten Mengen zollfrei.

5. Arbeitsvieh und landwirtschaftliche Geräte, welche nur zur vorübergehenden Benützung über die Grenze gehen, sind unter gewissen Kontrollen zollfrei.

6. Die Grenzbewohner sind, wenn sie Getreide, Ölsamen, Hanf, Lein, Holz, Lohe und ähnliche landwirtschaftliche Produkte zum Vermahlen, Stampfen, Schneiden, Reiben u. s. w. auf Mühlen im jenseitigen Grenzbezirke bringen und im verarbeiteten Zustande wieder zurückführen, von jeder Zollabgabe frei.

7. Zollfreiheit genießen auch alle Säcke und Gefäße, worin landwirtschaftliche Erzeugnisse, wie Getreide und andere Feldfrüchte, Gips, Kalk, Getränke oder Flüssigkeiten anderer Gattung und sonst

im Grenzverkehr vorkommende Gegenstände in das Nachbarland gebracht werden und von dort wieder auf selbem Wege zurückgelangen.

8. In dem Grenzverkehre genießen auch die Gegenstände der Grenzbewohner, welche für ihren eigenen Bedarf, zur Reparatur oder sonst einer handwerksmäßigen Bearbeitung, welcher die häusliche Lohnarbeit gleichzuhalten ist, über die Grenze gebracht werden, die Zollfreiheit.

9. Auch Arzneien, welche den Grenzbewohnern von praktischen Ärzten verschrieben sind, sowie auch sonstige Droguen und pharmaceutische und chemische Präparate sind in kleinen Mengen zollfrei.

Das Zollgesetz Österreich-Ungarns vom 25. Mai 1882 erklärt im Grenzbezirke für zollfrei: 1. in Bezug auf den landwirtschaftlichen Verkehr auf Grundbesitzungen, welche von der Zollgrenze durchschnitten sind, das dazu gehörige Wirtschaftsvieh und Wirtschaftsgeräte sowie die Aussaat zum Feldbau, dann die auf denselben gewonnenen Erzeugnisse des Ackerbaues und der Viehzucht; 2. Vieh, das zur Weide oder zur Arbeit über die Grenze eintritt, bezw. wiedereintritt, einschließlich der während der Weide gewonnenen Erzeugnisse, als Butter, Käse und des in der Zwischenzeit zugewachsenen jungen Viehes. Ausführliche Vereinbarungen über den kleinen Grenzverkehr finden sich auch in den Handelsverträgen mit Italien und der Schweiz.

Ein Beispiel für den anomalen großen Grenzverkehr ergiebt sich aus den Handelsbeziehungen Österreich-Ungarns zu den Balkanländern. Daß nach den Donauländern seit den ältesten Zeiten ein sehr lebhafter Grenzverkehr bestanden hat, bestätigt uns ein zu Gunsten Österreichs ausgestellter Ferman des Sultan Selim III. vom 4. Dezember 1786, worin den siebenbürgischen Viehzüchtern das Recht gewährleistet wird, Ochsen, Pferde und Schafe gegen Entrichtung gewisser Abgaben zur Überwinterung nach der Moldau und Walachei zu treiben. Später nahm der Grenzverkehr über die türkische Grenze einen ganz besonderen Charakter an. Bei der großen Rivalität der europäischen Mächte am Bosporus wurde es den österreichischen Diplomaten in Konstantinopel immer schwerer, besondere handelspolitische Vorteile zu erringen, zumal die Engländer alles daran setzten, eine prädominierende Stellung in der Orientpolitik einzunehmen. Als neue Vertragsverhandlungen inauguriert wurden, kamen die englischen Unterhändler zuvor und schlossen mit der Türkei am 16. August 1838 die Handelskonvention von Balta-Liman. Die Konvention, welcher ein nach dem Warenwerte berechneter und von 7 zu 7 Jahren revidierbarer Zolltarif beigegeben war, bot unter Umständen Vorteile,

weshalb Österreich die fakultative Anwendung des englischen Vertrages für sich forderte. Nachdem die Pforte diesen Vorschlag ablehnte, einigte man sich schließlich dahin, für die osmanischen Grenzprovinzen Moldau, Walachei, Serbien, Bosnien und Herzegowina einen eigenen Grenzverkehr zu statuieren, auf welchen die alten Kapitulationen Anwendung finden sollten, während im übrigen die Konvention von Balta-Liman zur allgemeinen Durchführung gelangen sollte. Aus dieser Vorgeschichte erhellt bereits, daß es sich streng genommen nicht um Vergünstigungen handelte, welche den Grenzbewohnern in ihrem Verkehre unter einander zukommen sollten, sondern daß man Österreich unter diesem Titel gewisse historisch begründete Ausnahmsvorteile sichern wollte, da ja der größte Teil des österreichischen Handelsverkehres nach den Balkanländern über die Landgrenze ging.

In dem Maße, als sich die Donaufürstentümer von der Türkei losrissen, hörten sie natürlich auf, Grenzgebiete der Türkei zu sein, jedoch hielt Österreich-Ungarn, gestützt auf die Verträge, an den älteren Begünstigungen fest. In der Handelskonvention mit Rumänien vom 22. Juni 1875 wurden denn auch außer dem kleinen Grenzverkehre noch Begünstigungen vorgesehen, welche nicht für eine beschränkte Zone, sondern für das ganze Land gelten sollten; dieselben betrafen Zollfreiheit für rumänisches Getreide und österreichisches Mehl und mehlige Nahrungsstoffe, einen $5^1/_2$ prozentigen Wertzoll für österreichische Weine und die Meistbegünstigung mit lebendem Vieh aus Rumänien, d. h. Österreich verpflichtete sich, jede Zollermäßigung für Vieh, selbst eine solche unter dem Titel des Grenzverkehres, auch auf rumänische Provenienzen in Anwendung zu bringen. In letzterem Falle wurde also die Meistbegünstigung ausnahmsweise auch auf den Grenzverkehr ausgedehnt. Dieser Grenzverkehr fand durch den am 1. Juni 1886 ausgebrochenen Zollkrieg ein Ende und lebte auch in dem neuen Vertrage vom 21./9. Dezember 1893 nicht mehr auf.

Auch mit Serbien entstand ein derartig erweiterter Grenzverkehr. Als Serbien durch den Berliner Vertrag die Selbständigkeit erlangt hatte, schlossen noch in Berlin die Vertreter Österreich-Ungarns und Serbiens die Präliminarkonvention vom 8. Juli 1878, in welcher die gegenseitige Verpflichtung übernommen wurde, den wechselseitigen Handelsverkehr zu regeln, eventuell eine Zolleinigung anzubahnen; „on étudiera en même temps la question d'une union douanière", heißt es im Artikel 2. In Serbien gewann jedoch bald

eine ganz andere Richtung Oberhand; die Skupschtina lehnte eine Zollunion rundweg ab, und die Regierung beeilte sich, mit einer Reihe von Staaten, mit England, Italien, Rußland, der Schweiz und Belgien Handelskonventionen abzuschließen, in welchen die Meistbegünstigung zugestanden und damit jede spätere differentielle Begünstigung Österreich-Ungarns ausgeschlossen wurde.

Erst am 6. Mai 1881 wurde ein Handelsvertrag mit Österreich-Ungarn unterzeichnet. In Serbien hatte sich die öffentliche Meinung inzwischen abgekühlt, und man zeigte sich bereit, Österreich-Ungarn gewisse Ausnahmsbegünstigungen zu gewähren, und zwar unter dem Titel des Grenzverkehres. In einem Annex dieses Vertrages fand sich die Bestimmung, daß gewisse Waren, und zwar Papier und Pappendeckel, unpolierte Steinmetzarbeiten, gemeine Töpferwaren, gemeines Glas, Roheisen, Stabeisen und landwirtschaftliche Geräte bei der unmittelbaren Einfuhr nach Serbien — ohne Beschränkung auf eine bestimmte Grenzzone — die Hälfte des jeweils für die meistbegünstigte Provenienz festgesetzten Zolles zu entrichten haben. In dem späteren Vertrage vom 9. August 1892 kam diese Begünstigung in Wegfall. Gleich zu Beginn der Verhandlungen gaben die serbischen Delegierten die decidierte Erklärung ab, dem österreichischen Handel eine Ausnahmsstellung nicht zugestehen zu können, so daß für den Fall, als sich die österreichischen Unterhändler in dieser Beziehung nachzugeben geweigert hätten, das ganze Vertragswerk in Frage gestellt worden wäre. Wollte man nicht in den früheren Fehler verfallen und anderen Staaten das Prävenire überlassen, so mußte man auf dieser Basis weiter verhandeln. Dagegen erhielt noch Serbien aus dem Titel des Grenzverkehres Zollermäßigungen für Mais, Gerste, Hafer, Buchweizen, Hirse, Weizen, Roggen, Nüsse, gedörrte Pflaumen, Ochsen, Wein und Rakia (Zwetschgenbranntwein) und Zollfreiheit für Honig.

Eine eigenartige Geschichte hat auch die Grenzbegünstigung der italienischen Weine in Österreich-Ungarn, die in der sogenannten Weinzollklausel ihre Formulierung gefunden hat. In den alten Handelsverträgen Österreichs mit dem König beider Sizilien (1846) und mit Sardinien (1849 und 1851) hatten die neapolitanischen, sizilianischen und piemontesischen Weine eine tarifarische Specialbegünstigung (2 fl. statt 3,78 fl. per q) erhalten. In dem ersten Handelsvertrage mit dem neuerstandenen Königreich Italien vom 23. April 1867 war diese Begünstigung mit Bezugnahme auf die früheren Verträge aufrecht erhalten worden. In dem Vertrage

vom 27. Dezember 1878 wurde die Ermäßigung des Zollsatzes auf 3,20 fl. sämtlichen italienischen Weinen zuerkannt, wogegen Italien den Zollsatz von 5,77 Lire vertragsmäßig gebunden hat. Die einfache Wiederaufnahme dieser Klausel in den Vertrag vom 7. Dezember 1887 war infolge der veränderten Beziehungen Italiens zu Frankreich nicht mehr möglich, weil die italienische Regierung für den Fall des zu gewärtigenden Zollkrieges im Weinzoll eine wichtige Waffe in der Hand behalten wollte. Deshalb wurde die Weinzollklausel so formuliert, daß in dem Falle, als Italien einen Zoll von 5,77 Lire oder weniger für Weine aus Österreich-Ungarn anwenden würde, auf die italienischen Weine in Österreich-Ungarn ipso facto eine Zollherabsetzung auf 3,20 fl. eintreten würde. In dieser Form fand die Klausel auch Aufnahme in den Vertrag vom 6. Dezember 1891. Bald danach — am 27. August 1892 — machte die italienische Regierung von ihrem Optionsrechte Gebrauch. Diese Ermäßigung fiel in eine Zeit, da die Weinbaugebiete in Österreich-Ungarn großen Verwüstungen durch die Reblaus ausgesetzt waren. Die Folge war eine völlige Veränderung in dem österreichisch-ungarischen Außenhandel in Wein. Vorher war die Monarchie ein Wein exportierendes Land, denn in den Jahren 1877—90 stand einer durchschnittlichen Einfuhr von 22 000 q eine Ausfuhr von 557 000 q gegenüber. Im Jahre 1900 betrug dagegen die Ausfuhr nur noch 142 000 q und die Einfuhr über 1 Million q.

Der Grenzverkehr an der belgisch-französischen Grenze wurde durch Gesetz vom 15. Februar 1833 geregelt. Danach wurde längs der Grenze eine 2 km breite zollfreie Zone bestimmt, um den daselbst befindlichen Grundeigentümern den Verkehr in landwirtschaftlichen Produkten und Geräten zu erleichtern.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen und Art und Form der Handelsverträge.

2. Der Markt- und Retourverkehr.

Der Marktverkehr, auch Losungsverkehr oder Verkehr auf ungewissen Verkauf genannt, ermöglicht die zollfreie Rückkehr jener inländischen Erzeugnisse, welche in das Ausland versendet werden, um dort auf Märkten, Messen, Niederlagen (Entrepots), als Muster, auf Ausstellungen u. s. w. teils zum Kauf ausgeboten, teils nur zur Schau gebracht zu werden. Der Einfuhrzoll ist seinem Charakter nach nur für ausländische Erzeugnisse berechnet, ist aber

nicht für jene inländischen Erzeugnisse gerechtfertigt, die in das Ausland gegangen sind und nun aus welchem Grunde immer unverkauft zurückkehren. Das Bestreben wird im Gegenteil dahin gehen, die eigenen Waren auf fremden Märkten, Ausstellungen u. s. w. möglichst bekannt zu machen und die Exporteure in ihrem Bestreben nach Gewinnung neuer Absatzgebiete zu unterstützen. Das zollamtliche Verfahren für diese Art des Verkehres muß daher möglichst einfach und allgemein zugänglich sein. In der Regel wird freilich verlangt werden, daß die betreffenden Waren bei der Ausfuhr in die Vormerkregister der Zollämter eingetragen werden, damit bei der Wiedereinfuhr die Identität festgestellt werden kann. Jedoch wird sich die Zollverwaltung auch begnügen, wenn durch anderweitige Behelfe, namentlich durch Fabrikszeichen, Marken u. s. w. nachgewiesen wird, daß die betreffende Ware thatsächlich ein heimisches Erzeugnis ist und nur für die Wiedereinfuhr in das Ursprungsland die Zollfreiheit verlangt. Die Frist, innerhalb welcher die Wiedereinfuhr zollfrei statthaben kann, wird ebenfalls weiter gesteckt werden können, als dies bei den zolltechnisch verwandten Verkehrsarten (Zollrestitution, Veredlungsverkehr) der Fall ist, weil die Gefahr des Mißbrauches eine weit geringere ist. Die grundlegenden Bestimmungen über den Marktverkehr finden sich in den Zollgesetzen, sind aber auch häufig in den Handelsverträgen geregelt.

In Deutschland können sowohl die eigenen Handels- und Gewerbetreibenden beim Besuche fremder Märkte und Messen die unverkauften Waren zollfrei zurückbringen, als auch die fremden Handels- und Gewerbetreibenden von den auf inländischen Messen und Märkten unverkauft gebliebenen Waren Erlaß des Eingangszolles erhalten. Für die Dauer einer Messe wird bei dem Zollamte des betreffenden Platzes ein Meßkonto eröffnet, auf welches die eingehenden zollpflichtigen Waren gebucht werden. Beim Verkaufe dieser Waren werden zwei Certifikate ausgestellt, eines für den Verkäufer, damit er vom Zollamt aus der Haftung für den Zoll entlassen wird, und eines für den Käufer, welcher binnen einer bestimmten Frist die Ware zur Ausgangsrevision zu stellen hat. Die gegenseitige Zollfreiheit im Marktverkehre findet sich auch in den wichtigsten Handelsverträgen Deutschlands mit anderen Staaten festgesetzt. Art. 5 des Vertrages zwischen Deutschland und Österreich-Ungarn lautet: „Zur weiteren Erleichterung des gegenseitigen Verkehrs wird, sofern die Identität der aus- und wiedereingeführten Gegenstände außer Zweifel ist, beiderseits Befreiung von Eingangs- und Ausgangsabgaben zugestanden:

a) für Waren (mit Ausnahme von Verzehrungsgegenständen), welche aus dem freien Verkehre im Gebiete des einen der vertragschließenden Teile in das Gebiet des anderen auf Märkte oder Messen gebracht oder auf ungewissen Verkauf außer dem Meß- und Marktverkehre versendet, sowie für Muster, welche von Handlungsreisenden eingebracht werden; alle diese Gegenstände, wenn sie binnen einer im voraus zu bestimmenden Frist unverkauft zurückgeführt werden; b) für Vieh, welches auf Märkte in das Gebiet des anderen vertragschließenden Teiles gebracht und unverkauft von dort zurückgeführt wird."

In Österreich-Ungarn ist der Marktverkehr im Art. X des Zollgesetzes vom 25. Mai 1882 geregelt. Danach wird die Zollfreiheit gewährt allen Waren, welche aus dem Zollgebiete auf auswärtige Märkte und Messen oder auf ungewissen Verkauf ausgeführt und unverkauft zurückgebracht werden. Waren, welche zum Verkaufe in das Ausland ohne Anwendung des Losungsverfahrens gesendet wurden und wegen unvorhergesehener Hindernisse unverkauft zurückgelangen, ohne dort in den freien Verkehr gesetzt worden zu sein, können beim Wiedereintritte über besondere Bewilligung der kompetenten Finanzbehörde von der Eingangsabgabe befreit werden. Sofern indes aus anhaftenden Fabrikszeichen, Marken u. dgl. oder in Ermangelung dessen aus der äußeren Beschaffenheit der Ware zweifellos hervorgeht, daß die Ware ein aus dem Auslande zurückgelangtes Erzeugnis des österreichisch-ungarischen Zollgebietes ist und durch beigebrachte Behelfe die Identität der aus- und eingeführten Ware glaubwürdig dargethan erscheint, so kann der zollfreie Wiedereintritt auch dann gestattet werden, wenn diese Ware im Auslande in den freien Verkehr getreten ist. Ähnlich ist die Regelung auch in den meisten anderen Staaten.

Besondere Verfügungen werden zuweilen erlassen, um den Besuch von Ausstellungen zu erleichtern. Zu diesem Zwecke werden entweder allgemeine giltige Regulative aufgestellt oder von Fall zu Fall entsprechende Maßnahmen getroffen. In der Schweiz müssen sich zufolge mehrerer Bekanntmachungen der eidgenössischen Oberzolldirektion Gegenstände, welche in eine Ausstellung im Auslande gesendet werden, um die zollfreie Rückkehr in die Schweiz zu genießen, bei ihrem Austritte aus der Schweiz der Freipaßabfertigung unterstellen. Zu diesem Behufe ist bei der Ausfuhr dieser Freipaß im Frachtbriefe und in der bezüglichen Deklaration oder auch auf andere Weise an der Grenze zu verlangen. Ebenso ist andrerseits für Gegenstände, welche für Ausstellungen in der Schweiz bestimmt sind, behufs zoll-

freier Einfuhr die Freipaßabfertigung zu verlangen. Für die Wiederausfuhr muß dann die im Freipaß angegebene Frist bei Vermeidung der Entrichtung des Eingangszolles eingehalten werden.

Interessant ist die Regelung, welche Frankreich im Hinblick auf die Pariser Weltausstellung 1900 getroffen hat. Das Dekret des Präsidenten vom 28. Juli 1894 verordnete folgendes: Die für die Weltausstellung des Jahres 1900 bestimmten Räume gelten als öffentliche Zollniederlage. Die von den Ausstellern kommenden Sendungen werden nach den Vorschriften für die internationale Durchfuhr behandelt, gehen direkt in die Ausstellungsräume und sind von allen Zöllen und statistischen Gebühren befreit. Die Abfertigung erfolgt ohne Besichtigung an der Grenze, nur muß jede Sendung von einem Durchfuhrschein mit genauen Angaben über Art, Gattung, Gewicht und Ursprung der Güter versehen sein. Die in die Ausstellungsräume aufgenommenen ausländischen Erzeugnisse gelangen nach den für die Niederlagen bestehenden Bestimmungen durch das in der Ausstellung einzurichtende Zollamt zur Anschreibung. Die später in den Verbrauch übergehenden Erzeugnisse entrichten nur die Zollsätze der meistbegünstigten Nationen. Die innerhalb der Ausstellung erzeugten Waren aus Stoffen ausländischen Ursprungs entrichten nur die Zölle für das verarbeitete Material.

In diese Gruppe von Begünstigungen gehören auch jene, welche den Mustern der fremden Handlungsreisenden eingeräumt werden. In vielen Staaten werden Musterkarten und Muster in Abschnitten, die nur zum Gebrauche als Muster geeignet sind und keinen eigentlichen Handelswert repräsentieren, ohne weitere Formalitäten zollfrei behandelt. Dies ist in Deutschland, Österreich-Ungarn, England, Italien, der Schweiz u. s. w. der Fall. Nach dem deutschen Zollgesetze können andere als die hier angegebenen Muster mit Erkennungszeichen (Siegel, Plomben u. s. w.) versehen und auf Musterpaß abgefertigt werden; der Zoll wird dann, wenn die Muster innerhalb einer festgesetzten Frist in das Ursprungsland zurückkehren, rückvergütet. Nach dem österreichisch-ungarischen Zollgesetze sind von der für die Muster gewährten Begünstigung alle Proben von Tabak und Konsumtibilien ausgeschlossen. In anderen Staaten, wie in Frankreich, Schweden, Norwegen, Rußland, den Niederlanden, Dänemark, Spanien, Griechenland u. s. w. wird ein anderes Verfahren für die Zollbehandlung der Muster eingeschlagen. Danach muß der für die Muster entfallende Zoll bei der Einfuhr hinterlegt werden und wird dann rückvergütet, wenn die Muster innerhalb einer bestimmten Frist

über die Grenzzollämter hinausgehen und die Identität durch bestimmte Erkennungszeichen (Siegel, Plomben u. s. w.) außer Zweifel gestellt ist.

Von Wichtigkeit ist ferner der Retourverkehr, welcher die zollfreie Einfuhr den Emballagen, wie Fässern, Säcken u. s. w. zusichert, die entweder zum Zwecke des Einfüllens mit Waren nach dem Auslande gehen und mit der Ware zurückgehen oder mit der Ware exportiert werden, um nach Entleerung wieder zurückgeführt zu werden. Für alle Waren wird dieser Verkehr nicht zulässig und auch nicht nötig sein, weil die Emballagen nicht immer eine wiederholte Benutzung gestatten und weil ferner eine Wiedereinfuhr immer nur dann angezeigt sein wird, wenn nach den für den betreffenden Artikel geltenden Usancen die Ware exclusive Emballage gehandelt wird. Bei lebhafter Inanspruchnahme dieses Verkehres kann auch die Fabrikation der Säcke (Jute-Industrie), Fässer u. s. w. benachteiligt werden. Die Anbringung von Identitätszeichen an den Emballagen würde den Verkehr unlohnend machen, weshalb von der Festhaltung der Identität häufig abgesehen wird; dann können aber qualitativ bessere oder weniger abgenützte Emballagen eingeführt werden, als thatsächlich ausgeführt worden sind. Die Industrie, die mit der Abnutzung der Emballagen in einer gewissen Zeit rechnet, kann in ihren Erwartungen getäuscht sein. Deshalb wird für die Anwendung dieses Verkehres nur das thatsächliche Bedürfnis ausschlaggebend sein dürfen.

In Deutschland besteht nach dem Zollgesetze vom 15. Juli 1879 Zollfreiheit für leere Fässer, Säcke u. s. w., welche entweder zum Behufe des Einkaufes von Öl, Getreide u. dgl. vom Auslande mit der Bestimmung des Wiederausganges eingebracht werden, oder welche, nachdem Öl u. s. w. darin ausgeführt worden, aus dem Auslande zurückkommen, in beiden Fällen unter Festhaltung der Identität und, nach Befinden, Sicherstellung der Eingangsabgabe. Bei gebrauchten leeren Säcken, Fässern u. s. w. wird jedoch von einer Kontrolle der Identität abgesehen, sobald kein Zweifel dagegen besteht, daß dieselben als Emballage für ausgeführtes Getreide u. s. w. gedient haben, oder als solche zur Ausfuhr von Getreide u. s. w. zu dienen bestimmt sind.

In Österreich-Ungarn ist für die aus dem Auslande eintretenden gebrauchten, signierten Säcke, welche zum Einfüllen bestimmt sind, der Zoll sicherzustellen oder zu erlegen; derselbe wird rückvergütet, wenn binnen 6 Monaten die entsprechende Anzahl gebrauchter,

signierter Säcke gefüllt hinausgegangen ist. Ferner haben auch signierte Säcke (aus grauer Packleinwand oder Jute), welche mit Waren gefüllt in das Ausland gehen und von dort im entleerten Zustande zurückkehren, Anspruch auf zollfreie Behandlung. Dem exportierenden Kaufmann wird eine Bescheinigung ausgestellt, auf Grund welcher die Wiedereinfuhr innerhalb eines Jahres erfolgen kann. Doch ist dieser Verkehr nur bei ganz bestimmten Warengattungen zulässig, nämlich bei Getreide aller Art, Kleie, Malz, Hülsenfrüchten, Ölsaat und Sämereien, Kartoffeln, Kohle, Papierstoff.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen und Art und Form der Handelsverträge.

3. Der Veredlungsverkehr.

Als Veredlungsverkehr bezeichnen wir jenen Verkehr, welcher bestimmten Waren, namentlich Rohstoffen und Halbfabrikaten, die Zollfreiheit oder eine Zollbegünstigung sichert, zu dem Zwecke, damit dieselben in einem anderen Lande als dem Ursprungslande weiter verarbeitet oder veredelt werden können. Er durchbricht den Zollschutz und ist daher nur dort möglich, wo ein solcher besteht. Seine Tendenz geht dahin, der inländischen Industrie trotz des Zollschutzes die Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten zu erhöhen, indem ihr der zollfreie Bezug von Rohstoffen und Halbfabrikaten ermöglicht wird für die Fabrikate, die sie thatsächlich zur Ausfuhr bringt. Das Interesse der Rohstoff-Produktion oder der Halbfabrikaten-Industrie, welche durch den Zoll geschützt wird, braucht durch die im Veredlungsverkehre stattfindende Ausnahme nicht gefährdet zu werden, weil die in diesem Verkehre hergestellten Fabrikate exportiert werden müssen und ohne die Begünstigung vielleicht gar nicht exportiert werden könnten. Der Zoll kann eben nur das betreffende Zollgebiet, nicht auch den Weltmarkt belasten. Wie bereits erwähnt, weist der Veredlungsverkehr in seiner handelspolitischen Bedeutung eine gewisse Analogie mit der Zollrestitution auf. Während bei der letzteren der Zoll zwar gezahlt, dagegen bei der Ausfuhr rückerstattet wird, wird im Veredlungsverkehr ein Zoll überhaupt nicht eingehoben; allerdings ist die Zollfreiheit an gewisse strenge Voraussetzungen geknüpft.

Man unterscheidet dreierlei Arten des Veredlungsverkehrs, deren Rolle eine sehr ungleichartige ist. Es sind dies

1. der aktive Veredlungsverkehr, durch welchen die Rohstoffe oder Halbfabrikate aus dem Auslande kommen und im Inlande verarbeitet oder veredelt werden;

2. der passive Veredlungsverkehr, durch welchen inländische Waren ausgehen und nach einer weiteren Verarbeitung oder Veredlung im Auslande wieder zurückkommen;

3. der Transit-Veredlungsverkehr, bei welchem die zur Verarbeitung oder Veredlung im Inlande importierte Ware nach der Fertigstellung nicht mehr nach dem Ursprungslande zurückgeht, sondern in ein drittes Land dirigiert wird.

Vom Standpunkte des Freihandels müßte jede Art des Veredlungsverkehres als gerechtfertigt erscheinen, da jede die Verarbeitung der Ware dort ermöglicht, wo dieselbe am billigsten vorgenommen wird. Bei völliger Verwirklichung des Freihandels würde der Veredlungsverkehr überhaupt wegfallen, da er nur dort einen Sinn hat, wo Schutzzölle bestehen. Dem Prinzipe des Schutzes der nationalen Arbeit entspricht aber am meisten der aktive Veredlungsverkehr, weil dabei dem Lande der Fabrikationsgewinn zufließt und den einzelnen Industriezweigen ein Exportgeschäft gesichert wird, welches sonst gar nicht und jedenfalls nicht so leicht stattfinden könnte. Unter Umständen kann allerdings auch der passive Veredlungsverkehr von Vorteil sein. Es kann nämlich vorkommen, daß eine Industrie im Inlande zwar leistungsfähig genug ist, um die Halbfabrikate und schließlich auch das Finalprodukt herzustellen, aber nicht in der Lage ist, der fertigen Ware die für den Absatz im Auslande nötige Vollendung in der Appretur, Färbung u. s. w. zu geben, weil sich die Errichtung solcher Special-Unternehmungen im Inlande wegen zu geringer Beschäftigung nicht lohnen würde. Da kann es im Interesse der großen Fabrikationszweige liegen, einzelne Stadien der Verarbeitung im Auslande vornehmen zu lassen. Im allgemeinen wird jedoch selbstverständlich das Bestreben dahin gehen, nur den Rohstoffbezug aus dem Auslande zu erleichtern und die Verarbeitung selbst im Inlande zu konzentrieren.

Da der Veredlungsverkehr nur eine Ausnahme von der allgemeinen Regel des Zollschutzes bildet, so muß er mit gewissen Kautelen umgeben sein, welche einen Mißbrauch zum Nachteil der geschützten Produktionsinteressen ausschließen. Diese Kautelen bestehen:

1. in der Festhaltung der Identität der eingeführten und nach vollendeter Bearbeitung wieder ausgeführten Ware;

2. in der Einhaltung einer bestimmten Frist, innerhalb welcher die Wiederausfuhr erfolgen muß;

3. in der Sicherstellung der für die importierte Ware entfallenden Zollgebühren für den Fall, als die Wiederausfuhr unterbleiben sollte.

Der Grundsatz von der Festhaltung der Identität ist für die Organisation des Veredlungsverkehrs außerordentlich wichtig, aber nicht immer leicht durchzuführen, weil die Waren durch die Verarbeitung große Veränderungen erfahren. Bei einzelnen Waren, z. B. bei Geweben, welche zum Bleichen, Färben oder Bedrucken eingehen, wird es möglich sein, durch amtliche Bezeichnungen mit Stempeln, Siegeln, Plomben u. s. w. die Identität der ausgeführten fertigen Ware mit dem früher importierten Artikel zu kontrollieren. Bei einzelnen Waren, z. B. beim Eisen, das zu Maschinen verarbeitet, oder bei Getreide, das zum Vermahlen eingebracht wird, kann ein solches Identitätszeichen nicht angebracht werden, weil es bei der Fabrikation verloren gehen würde. In solchen Fällen hilft man sich zuweilen dadurch, daß man das Prinzip der Identität durch das Prinzip der Äquivalenz ersetzt, indem man nach den technischen Erfahrungen ein bestimmtes Gewichtsverhältnis feststellt zwischen dem eingeführten Rohstoff und dem exportierten Fabrikat. Es wird bestimmt, welches Quantum Fabrikat aus einem Quantum Rohstoff hergestellt werden kann. Die zurückbleibenden Abfälle müssen, falls sie an und für sich zollpflichtig sind, nachträglich verzollt werden. Die Äquivalenz führt jedoch leicht zu Mißbräuchen. Es ist möglich, daß mindere Rohstoffe und Halbfabrikate in verarbeitetem Zustande exportiert werden, als thatsächlich eingeführt wurden, so daß der höhere Zollschutz für das höherwertige Produkt umgangen wird. Weiter wird die inländische Industrie, die von dem Veredlungsverkehre Gebrauch macht, es versuchen, durch rationellen Betrieb, neue Erfindungen und bessere Verwertung der Abfälle aus dem Rohmaterial mehr Fabrikate zu erzeugen, als in den Zollvorschriften vorgesehen ist; für das Plus entstünde dann leicht eine Art Exportprämie. Schließlich können die Preisunterschiede innerhalb eines Landes zu einer Ausfuhrprämie ausgenützt werden. Die Einfuhr des Rohmaterials wird dort erfolgen, wo es wegen großen Bedarfes teuer ist, die Ausfuhr der Fabrikate dagegen dort, wo ein billiges oder minderwertiges Material zu Gebote steht. Der exportierende Fabrikant wird seine Einfuhrberechtigung verkaufen können an jenen Fabrikanten, der mit größerem Vorteil das Rohmaterial von außen bezieht, und der Preis dieser Einfuhrberechtigung stellt die Exportprämie dar. In gewissen Fällen dienen noch als Mittel zur Kontrolle der Identität genaue Beschreibungen des Materials und der daraus ver-

fertigten Gegenstände, die Entnahme von Mustern, die Überwachung des gesamten Betriebes, der ausländisches und zollfrei bezogenes Material verarbeitet, durch zollamtliche Organe u. s. w.

Die zweite Sicherungsmaßregel besteht in der *Festsetzung einer Frist*, innerhalb welcher die verfertigte Ware nach dem Datum des Rohstoffbezuges exportiert werden muß. Diese Frist beträgt 3, 6 oder 12 Monate, ist aber zuweilen noch kürzer. Sie soll nur so weit gesteckt sein, daß in dieser Zeit die Verarbeitung der ausländischen Ware mit Sicherheit zu gewärtigen ist. Hat innerhalb dieser Frist die Wiederausfuhr nicht stattgefunden, so muß nachträglich die Verzollung eintreten zu jenem Zollsatze, welcher am Tage des Bezuges aus dem Ausland in Geltung war. Eine Verlängerung der ursprünglichen Frist wird nur in Ausnahmsfällen zugestanden werden können. Bei einer allzugroßen Ausdehnung der Frist tritt nämlich die Gefahr ein, daß die Rohstoffe oder Halbfabrikate nicht sofort der Bearbeitung unterzogen werden, sondern auf die inneren Märkte kommen und mit den inländischen Produkten in Konkurrenz treten. Da die im Veredlungsverkehr eingehenden Produkte zollfrei eingehen, so werden sie auf die heimischen Produkte einen fühlbaren Preisdruck ausüben, zumal die bezugsberechtigten Industriellen die günstigen Konjunkturen des Auslandes benutzen werden.

Die *Sicherstellung der Zollgebühren* für die importierten Rohstoffe oder Halbfabrikate ist nicht bloß vom Standpunkte des Finanzärars, sondern auch deshalb geboten, weil es im Momente der Einfuhr noch nicht sicher ist, ob die Wiederausfuhr der fertigen Ware innerhalb der normierten Frist wird erfolgen können. Von Wichtigkeit ist auch die Art, in welcher die Sicherstellung geleistet werden muß. Begnügt sich die Zollverwaltung mit einer bloßen Bürgschaft durch angesehene Firmen oder mit der Hinterlegung von Wertpapieren, so werden die betreffenden Industriellen je nach der geschäftlichen Konjunktur den Termin der Wiederausfuhr möglichst hinausschieben wollen, um von der eventuellen höheren Preisbewegung im Inlande zu profitieren. Eine Verschärfung der Kautel ist dann gegeben, wenn der Zollbetrag in Bargeld hinterlegt werden muß, weil dann der Zinsenverlust die etwaigen Vorteile der Preiskonjunkturen paralysiren kann.

Die *Art der Veredlung, sowie die Zahl der Waren*, für die ein Veredlungsverkehr bestehen kann, ist sehr verschieden und richtet sich nach den besonderen Produktionsverhältnissen des betreffenden Landes. Unter der Veredlung kann jede Art der Bearbeitung

und Vervollkommnung verstanden werden, gewöhnlich wird auch die Reparatur mit einbezogen. Die häufigste Anwendung finden wir in der Textilindustrie, indem Spinner und Weber ihre Garne und Gewebe in das Ausland führen, um sie dort waschen, bleichen, färben, walken, appretieren, bedrucken und sticken zu lassen. Deshalb wird auch der Veredlungsverkehr zuweilen als Appreturverkehr bezeichnet, obwohl diese Bezeichnung für die übrigen Verkehrsarten nicht paßt. Von anderen Industrien ist namentlich die Eisenindustrie beteiligt, welche fremdes Roheisen, Stahl, Blech u. s. w. bezieht, die Mühlenindustrie, welche Getreide zum Vermahlen einführt, die Lederindustrie, die Kleiderkonfektion u. s. w.

Die wichtigsten Bestimmungen über den Veredlungsverkehr finden sich in der Regel in der autonomen Gesetzgebung, sie nehmen jedoch auch in den modernen Handelsverträgen einen mehr oder minder breiten Raum ein, wenn es sich darum handelt, diesen Verkehr nach einem Nachbarstaate sicherzustellen. Insbesondere wird jener Veredlungsverkehr eine vertragsmäßige Regelung erfahren, welcher sich im Rahmen des kleinen Grenzverkehrs abspielt und sich von dem allgemeinen Veredlungsverkehr dadurch unterscheidet, daß er nur geringe Mengen und nur solche Verarbeitungen umfaßt, die für das wirtschaftliche Leben der Grenzgebiete von Wichtigkeit sind.

Was das Verhältnis zur Meistbegünstigung anbetrifft, so ist eine ausdrückliche Ausnahme des Veredlungsverkehrs, so wie sie beim Grenzverkehr vorkommt, nicht üblich, doch ergiebt sich nach der Natur der Sache die Ausnahme von selbst. Die autonomen Vorschriften müssen selbstverständlich allgemeine Anwendung finden, die Vertragsbestimmungen in dieser Beziehung sind aber den besonderen Verhältnissen der Vertragsstaaten so angepaßt, daß sie ohne neue Vereinbarung und ohne Gegenleistung aus dem Titel der Meistbegünstigung von einem anderen Staate kaum beansprucht werden können.

Was nun die besonderen Bestimmungen in den einzelnen Staaten anbelangt, so bestimmt in Deutschland § 115 des Vereinszollgesetzes vom 1. Juli 1869, daß Gegenstände, welche zur Verarbeitung, zur Vervollkommnung oder zur Reparatur mit der Bestimmung zur Wiederausfuhr eingehen, vom Eingangszolle befreit werden können. Außer diesem aktiven Veredlungsverkehr ist aber auch der passive zugelassen, denn nach dem Gesetze kann diese Zollfreiheit auch gewährt werden, wenn Gegenstände zu einem der bezeichneten Zwecke nach dem Auslande gehen und in vervollkommnetem Zustande zurückkommen. Auch in den Handelsverträgen finden sich viele einschlägige Bestim-

mungen. Eine sehr bedeutende Ausdehnung hat der Veredlungsverkehr mit der Schweiz erreicht. Nach Art. 6 des Handelsvertrages vom 10. Dezember 1891 genießen im gegenseitigen Verkehre die Vorteile des Veredlungsverkehres: 1. Gewebe und Garne, welche zum Waschen, Bleichen, Färben, Walken, Appretieren, Bedrucken und Sticken, sowie Garne, welche zum Stricken und Zwirnen; 2. Gespinnste (einschließlich der erforderlichen Zuthaten), welche zur Herstellung von Spitzen und Posamentierwaren; 3. Garne in geschorten (auch geschlichteten) Ketten nebst dem erforderlichen Schußgarn, welche zur Herstellung von Geweben; 4. Seide, welche zum Färben oder Umfärben; 5. Häute und Felle, welche zur Leder- und Pelzwerkbereitung; 6. Gegenstände, welche zum Lackieren, Polieren und Bemalen in das andere Gebiet ausgeführt worden sind; sonstige zur Ausbesserung, Bearbeitung und Veredlung bestimmte, in das andere Gebiet gebrachte und nach Erreichung jenes Zweckes unter Beobachtung der deshalb getroffenen besonderen Vorschriften zurückgeführte Gegenstände, wenn die wesentliche Beschaffenheit und die Benennung derselben unverändert bleibt. Auf Grund dieser Bestimmungen führt die Schweiz für ca. 6 Mill. Mk. Waren nach Deutschland und Deutschland für 11 Mill. Mk. Waren nach der Schweiz zur Veredlung aus. Auf Grund eines Grenzvertrages zwischen Preußen und den Niederlanden vom 26. Juni 1816 besteht im beiderseitigen Grenzgebiete ein Veredlungsverkehr mit Tuchen, der sogenannte grenzüberspringende Fabrikverkehr. Da in diesem Verkehre Mißstände zu Tage getreten sind, wurde für denselben durch neue Vereinbarungen mit den Niederlanden und mit Belgien vom 7. April 1900 eine Einschränkung getroffen. Danach soll der Verkehr nur auf die Fabriken beschränkt bleiben, die am 30. Juni 1899 zu demselben zugelassen waren. Ferner wurden nur folgende drei Arten von Bearbeitungen gestattet: 1. das Spinnen; 2. das Walken und die damit zusammenhängenden Arbeiten, wie Waschen, Aufrauhen, Scheren oder Sengen; 3. das Härten und die damit zusammenhängenden Arbeiten, sowie ähnliche Vorgänge, wie Bleichen oder Bedrucken. Ausgeschlossen bleibt jedoch das Verweben.

In den Beziehungen zu Österreich haben zwei Arten des Veredlungsverkehres eine große Rolle gespielt, die heute nicht mehr bestehen. Dahin gehört zunächst der für Deutschland aktive sogenannte Appreturverkehr. Seit dem 18. Jahrhundert fand aus den Grenzgebieten Böhmens und Schlesiens ein Veredlungsverkehr in Textilwaren nach Deutschland statt, ohne daß derselbe jedoch große

Dimensionen angenommen hätte, zumal die veredelte Ware bei demselben Zollamte eingehen mußte, bei welchem das Rohmaterial ausgegangen war. Er fand auch seine Regelung in den Verträgen vom 19. Februar 1853, 11. April 1865 und 8. März 1868. Darin fiel die Beschränkung auf die Zollbehandlung bei demselben Zollamte allmählich weg. Als sich aber mit der Verdichtung des Eisenbahnnetzes die Fracht verbilligte und zudem Elsaß mit seiner außerordentlich leistungsfähigen Appretur-Industrie dem Deutschen Reiche einverleibt wurde, da wurden aus Österreich große Massen von Garnen und Geweben zum Bleichen, Färben, Verweben und Bedrucken nach Deutschland gebracht. Das Streben Österreichs, diese Veredlungsarbeiten im Inlande vornehmen zu lassen und insbesondere der Kattundruckerei eine Entwickelung zu ermöglichen, führte bereits in dem Vertrage vom 16. Dezember 1878 zu wesentlichen Beschränkungen dieses Verkehres. Vor allem sollten nur Garne und Gewebe inländischer Erzeugung zur Veredlung nach Deutschland zugelassen werden, so daß der Transit-Veredlungsverkehr behindert wurde. Für die Benutzung der Begünstigung mußten besondere Erlaubnisscheine eingeholt werden, die betreffenden Fabriken wurden unter die Kontrolle der Finanzbehörden gestellt und weiter mußte die Rückkehr der veredelten Ware wieder bei dem Zollamte erfolgen, bei welchem der Ausgang vorgemerkt war. Durch eine Verordnung der österreichisch-ungarischen Regierung vom 31. Dezember 1879 wurde weiter bestimmt, daß Gewebe, welche zum Färben oder Bedrucken im Veredlungsverkehre ausgeführt worden sind, bei ihrer Wiedereinfuhr in gefärbtem oder bedrucktem Zustande einen Appreturzoll von 14 Gulden Gold zu entrichten haben; durch Verordnung vom 16. Januar 1880 wurde ein solcher Appreturzoll auch für die gebleichten Waren, und zwar in der Höhe von 4 Gulden eingeführt. Mit dem 1. Janur 1883 wurde schließlich dieser Appreturverkehr überhaupt aufgehoben.

Passiv für Deutschland war dagegen der sogenannte *Roh-leinenverkehr*. Derselbe stammte aus jener Zeit, da ganz Schlesien zur Krone Böhmens gehörte. Schlesien war der Exporteur nicht bloß für die eigenen Fabrikate, sondern auch für böhmische und mährische Leinenwaren, die zollfrei nach Schlesien eingehen durften. Nach der Lostrennung Schlesiens von Österreich wurde ein zollfreier Verkehr statuiert für die aus Böhmen und Mähren kommenden Garne zum Verweben und Bleichen, sowie für rohe und weiße Leinengewebe zum Bleichen und zum Verkaufe auf den weltbekannten schlesischen Leinenmärkten. Die erste vertragsmäßige Abmachung hierüber findet sich

in einem protokollarischen Übereinkommen, das am 20. Oktober 1847 in Berlin abgeschlossen wurde. Über die wachsende Konkurrenz der österreichischen Fabrikate führte jedoch die deutsche Industrie lebhafte Klagen, die später in mehreren Petitionen zum Ausdruck kamen. In dem Vertrage vom 16. Dezember 1878 wurde der Rohleinenverkehr auf ganz bestimmte Märkte und nur einzelne Grenzstrecken begrenzt; gelegentlich der Verlängerung des Vertrages am 31. Dezember 1879 wurde er jedoch gänzlich beseitigt.

In Österreich-Ungarn bestimmt Art. X des Zollgesetzes vom 25. Mai 1882, daß Waren und Gegenstände, welche zur Veredlung, Reparatur oder Bearbeitung im Zollgebiete eingeführt werden, unter der Bedingung, daß die Wiederausfuhr der veredelten, reparierten oder bearbeiteten Waren und Gegenstände binnen einer gewissen, im vorhinein festgesetzten Frist geschieht und die Identität der ein- und ausgeführten Ware sichergestellt werden kann, von der Eingangsabgabe befreit werden.

Nach der Statistik des Jahres 1899 stellte sich die Einfuhr im Veredlungsverkehre auf 64,7 Mill. K und die Wiederausfuhr auf 105,9 Mill. K. Hervorragenden Anteil an diesem Verkehre nimmt die Maschinenindustrie, welche einzelne Maschinenteile aus dem Auslande bezieht, die Emailgeschirrfabrikation, die Stickerei-Industrie Vorarlbergs, welche seit altersher einen lebhaften Verkehr mit der Schweiz (St. Gallen) unterhält, die Konfektionsindustrie, welche jedoch im Laufe der letzten Jahre einen großen Teil ihres Exportes eingebüßt hat, die Handschuh-Industrie, welche die geschnittenen Lederteile aus Deutschland bezieht, die Reisschälindustrie u. s. w. Eine eigenartige Geschichte hat der sogenannte Mahlverkehr. Für die Mühlenindustrie war die gesetzliche Voraussetzung, daß das exportierte Mehl mit dem importierten Getreide identisch sein müsse, nicht bloß in technischer, sondern auch in kommerzieller Hinsicht unerfüllbar, weil die Exportmühlen nur feine Mehle exportieren konnten. Aus einem bestimmten Quantum Getreide lassen sich nur 25 bis 30 Perzent Feinmehl erzeugen, der Veredlungsverkehr konnte aber nur stattfinden, wenn die gesammte, 65 bis 70 Perzent betragende Mehlausbeute zur Ausfuhr kam. Eine Verordnung vom 29. Mai 1882 bestimmte nun, daß den Mühlen die Zollbefreiung für je 100 kg importierten Weizens gewährt werde, wenn sie 70 kg Weizenmehl, und für 100 kg importierten Roggens, wenn sie 65 kg Roggenmehl exportierten. Es wurde nur noch eine Identität der Gattung nach verlangt, die aber bereits einen Übergang vom Prinzip der Identität

zum Prinzip der Äquivalenz bedeutete. Der Mahlverkehr blieb dabei in sehr bescheidenen Grenzen und erhöhte sich erst, als durch die Zollnovelle vom 21. Mai 1887 die Getreidezölle wesentlich erhöht wurden. Einen ungeahnten Aufschwung nahm er dann, als im Jahre 1891 die Beendigung des Zollkrieges mit Rumänien den Bezug rumänischen Getreides erleichterte. Die ungarischen Exportmühlen kauften große Getreide-Quantitäten, die sie, da ihnen die Termine für die Zollkreditierung ansehnlich verlängert wurden, nicht sofort zur Vermahlung brachten. Deshalb erhoben sich lebhafte Beschwerden gegen den Mahlverkehr. Die kleineren Mühlen bekämpften ihn, weil nur die Großbetriebe von ihm Gebrauch machen konnten, die Landwirte verlangten seine Beseitigung, weil immer eine große Menge noch unverzollten Getreides auf den inländischen Märkten die Preise herabdrückte. Um diese Übelstände zu beheben, wurde am 8. Januar 1896 eine Verordnung erlassen, welche folgende Beschränkungen durchführte: 1. der Termin für den Export der aus zollfrei importiertem Getreide erzeugten Mahlprodukte wurde von 1 Jahr auf 6 Monate herabgesetzt; 2. für je 100 kg importierten Getreides mußten nunmehr volle 100 kg Mehl zum Export gelangen; 3. die Vergünstigung des Zollkredites, welche darin bestand, daß der Getreidezoll durch Bürgschaftsleistung oder Hinterlegung von Wertpapieren sichergestellt werden konnte, wurde abgeschafft, so daß der Zollbetrag bar entrichtet werden mußte gegen spätere Restituierung. Die Klagen verstummten trotzdem nicht, bis am 1. Januar 1900 die gänzliche Aufhebung erfolgte.

In Frankreich war der Veredlungsverkehr bereits zu den Zeiten Colberts aufgekommen. Die Grundlage der späteren Entwickelung und auch des heutigen Zustandes bildet Art. 5 des Gesetzes vom 5. Juli 1836, welcher lautet: „Le gouvernement peut autoriser, sauf révocation au cas d'abus, l'importation en franchise temporaire des produits destinés à être fabriqués ou à recevoir en France un complément de main d'œuvre, sous la condition de la réexportation ou de rétablir en Entrepôt dans un délai, qui ne pourra pas excéder six mois, le produit fabriqué, et de remplir les conditions et formalités déterminées par les règlements." Zunächst wurde an der Identität festgehalten, seit dem Jahre 1850 griff jedoch eine mildere Praxis platz, die zu einer großen Ausdehnung des Veredlungsverkehres insbesondere in Getreide und Eisen führte. Der Industrielle erhielt bei der Ausfuhr des Fabrikates einen Schein, welcher ihn zur zollfreien Einfuhr einer entsprechenden

Menge des Rohmaterials ermächtigte, den sog. titre d'acquit à caution. Da diese Ermächtigungsscheine auch an andere Gewerbetreibende begeben werden konnten, so entwickelte sich in denselben ein schwunghafter Spekulationshandel. Die Einfuhr in Getreide erfolgte im Süden des Landes, wo der Bedarf durch die Eigenproduktion den Bedarf nicht deckte, und hierzu wurden die Scheine verwendet, welche die Müller im Norden des Landes für die Mehlausfuhr erhalten hatten. Selbstverständlich wurde für die Scheine eine Vergütung bezahlt. Infolge der Klagen der landwirtschaftlichen Kreise, welche im Süden nicht die früheren Getreidepreise erzielten, und der Beschwerden des Auslandes, namentlich Belgiens, das in der Vergütung für die Einfuhrscheine eine Art Ausfuhrprämie erblickte, wurde durch Dekret vom 18. Oktober 1873 die Verfügung getroffen, daß der Getreide-Import nur über dasselbe Zollamt erfolgen könne, über welches die entsprechende Mehlausfuhr gegangen sei; damit verlor der Spekulationshandel in den titres d'aquits à caution seine Grundlage. In ganz ähnlicher Weise hatte sich auch der Acquithandel in Eisen entfaltet. Die südlichen und westlichen Eisen- und Stahlwerke betrieben einen schwunghaften Export in Fabrikaten aus inländischem Material, während die nördlichen Werke das qualitativ höher stehende englische Roheisen einführten. Die exportierenden Werke erhielten auf diese Weise eine Ausfuhrprämie, über welche sich namentlich die deutsche Industrie beschwerte. Die Beschränkungen, welche die Dekrete vom vom 9. Januar 1870 und 24. Januar 1888 einführten, indem sie den Transport des importierten Eisens bis zu dem Werke vorschrieben, welches die Bewilligung ansuchte und die Verarbeitung vornehmen sollte (obligation du convoyage à l'usine), bereiteten dem Acquithandel in Eisen ein Ende, denn nunmehr wurde an der Identität festgehalten. Das letzte Zollgesetz vom 11. Januar 1892 bestimmt, daß die Begünstigung der zeitweiligen Zollbefreiung irgend einer Ware nur auf Grund einer gesetzlichen Verfügung, nach eingeholtem Gutachten des betreffenden Ausschusses für Gewerbe und Manufakturen (comité consultatif des arts et manufactures) zugestanden werden darf. Die bereits bestandenen Begünstigungen wurden aber beibehalten. Deshalb weist auch der gegenwärtige Veredlungsverkehr in Frankreich noch immer bedeutende Dimensionen auf. Im Jahre 1898 wurden außer Zucker, der statistisch durchwegs im Specialhandel erscheint, Waren für 98 Mill. Frcs. zur Verarbeitung eingeführt; der Wert der nach erfolgter Bearbeitung wieder exportierten Erzeugnisse betrug 148 Mill. Frcs.

In der Schweiz kann laut Art. 5 des am 1. Januar 1894 in Kraft getretenen Zollgesetzes vom 28. Juni 1893 der Bundesrat für solche Erzeugnisse, welche zur Veredlung oder zur Reparatur aus dem Auslande vorübergehend in die Schweiz eingeführt oder aus der Schweiz nach dem Auslande gesendet und wieder nach der Schweiz zurückgeführt werden, Zollermäßigung oder gänzliche Zollbefreiung bewilligen, sofern besondere Interessen der Industrie es erfordern und keine überwiegende Interessen entgegenstehen, und unter der Bedingung, daß die wesentliche Beschaffenheit der Ware durch die Veredlung nicht geändert wird. Die Frist für die Wiederausfuhr bezw. Wiedereinfuhr im Veredlungsverkehre darf jedoch die Dauer eines Jahres nicht übersteigen. Auf Grund dieses Beschlusses ist dann mit 6. Dezember 1894 ein ausführliches Regulativ über den Veredlungsverkehr erschienen. Dasselbe teilt den Veredlungsverkehr I. in den aktiven Veredlungsverkehr, und zwar a) in den Transit-Veredlungs-Verkehr (admission temporaire); Veredlung ausländischer Waren in der Schweiz und Wiederausfuhr der veredelten Ware nach einem anderen als dem Herkunftslande; b) in den übrigen aktiven Veredlungsverkehr: Veredlung in der Schweiz und Rückkehr der veredelten Ware in das Land der Herkunft; II. in den passiven Veredlungsverkehr: Zollfreie Wiedereinfuhr von Waren, die behufs Veredlung aus der Schweiz nach dem Auslande gesendet werden.

In Griechenland gewährt das Gesetz vom 13./25. Februar 1895 Zoll- und Steuerfreiheit jenen Rohprodukten, welche zur fabriksmäßigen Herstellung von Industrieartikeln bestimmt sind, wenn dieselben durch den Fabrikseigentümer direkt aus dem Auslande oder aus dem Transit mit der Verpflichtung bezogen wurden, um sie in Industrieprodukte umgearbeitet wieder nach dem Auslande auszuführen oder im Transit einzulagern. Eine besondere Kommission berechnet die voraussichtliche Produktion der Fabrik und setzt die Menge der Rohprodukte fest, welche dem Fabriksbesitzer jährlich ausgefolgt werden darf. Diejenigen, welche die Gebührenfreiheit beanspruchen, übernehmen unter Aufstellung einer gewissen Garantie die Verpflichtung, den Zoll von 8 % zu bezahlen, falls sie die bezogenen Rohmaterialien nicht binnen der bestimmten Frist in verarbeitetem Zustande zur Wiederausfuhr bringen.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Zolltarife im allgemeinen und Art und Form der Handelsverträge.

VII. Zollpolitische Verkehrsanstalten.

1. Die Zollniederlagen.

Die hervorragendsten Handelsvölker haben frühzeitig den Wert zu schätzen gewußt, der in dem internationalen Zwischenhandel gelegen ist. Derselbe wirft bedeutende Handelsgewinne ab und eröffnet der Kaufmannswelt ein unbegrenztes Feld für die Bethätigung ihres Unternehmungsgeistes. Der aus Einfuhr und Ausfuhr bestehende Eigenhandel eines Landes findet seine natürliche Grenze an dem Konsumbedarf und der Produktion eines bestimmten Gebietes, das Interesse des Kaufmannes muß in dieser Richtung sehr oft weichen vor dem finanziellen Interesse des Staates und noch öfter vor dem Schutzbedürfnis des Produzenten. Der bloße Transitverkehr aber berührt die inneren Märkte in keiner Weise, der Produzent wird nicht geschädigt, weil die transitierende Ware mit der seinigen nicht konkurriert, dagegen können die kaufmännischen Unternehmungen und die Verkehrsanstalten eine wesentliche Belebung erfahren, die in weiterer Folge auch der inländischen Produktion in Form von billigen Frachten, Kommissionsspesen u. s. w. zugute kommen kann. Aus diesen Gründen haben sich die Staaten veranlaßt gesehen, den Transithandel als einen speciellen Zweig der auswärtigen Handelsbewegung herauszunehmen und ihm eine ganz besondere zweckdienliche Organisation zu geben. Vor allem mußte es ungerechtfertigt erscheinen, daß auch auf transitierende Waren jene Zoll- und Steuervorschriften Anwendung finden sollen, die doch nur für die Einfuhr in den freien Verkehr des Inlandes oder für die Ausfuhr aus demselben berechnet sind. Bis zu einem gewissen Grade bietet wohl schon das System der Steuer- und Zollrestitution eine gewisse Erleichterung, aber wenn auch damit die Abgaben für die ins Ausland gehende

Ware verschwinden, so bleiben doch noch die immerhin kostspieligen und zeitraubenden Formalitäten übrig. Ein radikaler Umschwung war erst zu erwarten, wenn man der im Zwischenhandel einlangenden Ware die für die Einfuhr vorgeschriebenen Steuern und Zölle gar nicht abnahm, sondern sie, allerdings unter einer gewissen Kontrolle, wieder zollfrei ins Ausland passieren ließ. Diesem System dienen im Landverkehre die Zollniederlagen und im Seeverkehre die Freihafen und Freigebiete.

Als Niederlagen werden zolltechnische Anstalten bezeichnet, in denen noch unverzollte und unversteuerte Waren solange gelagert werden dürfen, bis sie entweder zur Ausfuhr gebracht oder nachträglich einer Versteuerung und Verzollung unterworfen werden, um in den freien Verkehr des Landes treten zu können. Solche Niederlagen bilden sozusagen Zollausland im Zollinland. Die daselbst eingelagerten Waren werden als nichteingeführt angesehen und befinden sich während der Dauer dieser Lagerung in dem gebundenen, d. h. unter amtlicher Kontrolle stehenden Verkehr; die Gebührenpflicht derselben tritt erst ein, wenn sie nicht in das Ausland, sondern in den freien Verkehr des Landes übergehen. Dadurch behält der Kaufmann das freie Dispositionsrecht über die Ware und erspart sich den auch nur mit der zeitweiligen Entrichtung der Gebühren verbundenen Kapitalsverlust.

Derartige Niederlagen können auf verschiedene Weise entstehen. Entweder sind es vom Staate errichtete Gebäude, welche sich an dem Sitze größerer Zollämter befinden und direkt unter behördlicher Verwaltung stehen; das sind die *eigentlichen öffentlichen Niederlagen* (in Österreich amtliche Niederlagen, in Frankreich entrepôts réels genannt). Oder die Lagerung der Waren findet in privaten Geschäftsräumen statt, in welchem Falle jedoch eine besondere Bewilligung (Konzession) erforderlich ist und der Zollbehörde ein amtlicher Mitverschluß oder wenigstens eine jederzeit auszuübende Kontrolle eingeräumt werden muß; das sind die *privaten Niederlagen*, auch *Freilager* (in Frankreich entrepôts fictifs) genannt. Die privaten Niederlagen oder Freilager bilden häufig einen Abnex eines gewerblichen Betriebes, z. B. einer Zuckerfabrik, einer Weinkellerei u. s. w., eine besondere Bedeutung erlangen sie aber dann, wenn sie von den *öffentlichen Lagerhäusern* errichtet werden. Die öffentlichen Lagerhäuser (magasins généraux) sind von den Niederlagen streng zu trennen, denn die ersteren sind überhaupt Unternehmungen, welche unter den in den einzelnen Staaten be-

stehenden gesetzlichen Bestimmungen die Aufbewahrung von Waren für fremde Rechnung geschäftsmäßig betreiben und indossable Lagerscheine (Warrants) auszustellen berechtigt sind, also dem Handelsverkehr im allgemeinen dienen, während die Niederlagen speciell für die Aufnahme von der zoll- und steueramtlichen Kontrolle unterliegenden Waren bestimmt sind. In der Konzession für die Errichtung eines Lagerhauses pflegt nicht ohne weiters auch schon die Konzession zur Errichtung einer Niederlage (eines Freilagers) enthalten zu sein, sondern muß speciell erworben werden.

In Deutschland werden unterschieden: 1. die öffentlichen Niederlagen, welche zur Förderung des Durchfuhrhandels und des inneren Verkehres an wichtigen Handelsplätzen, sowie bei den Hauptzollämtern an der Grenze eingerichtet werden können. Dieselben sind entweder a) allgemeine Niederlagen (Packhöfe, Hallen, Lagerhäuser) für solche Orte und Waren, welche das Niederlagsrecht besitzen; b) beschränkte Niederlagen bei den Ämtern an solchen Orten, welche nicht im Genuß des Niederlagsrechtes sind, mit kurzer Lagerfrist; c) freie Niederlagen (Freilager), mit den wichtigeren Hafenplätzen in Verbindung stehende Niederlagsanstalten. 2. Privatlager gegen besondere Bewilligung an zuverlässige Gewerbetreibende, wenn der Zollverwaltung genügende Sicherheit für das Eingehen des Zolles gegeben ist und der Ort ein mit zwei Zollbeamten besetztes Zollamt besitzt. Dieselben sind entweder a) Privattransitlager, wenn die Identität der Kolli der Regel nach festgehalten wird und die zu lagernden Waren ausschließlich zum Absatz nach dem Auslande (reine Transitwaren) oder zum Absatz im Zollgebiete und zugleich nach dem Auslande (gemischte Transitwaren) bestimmt sind; b) Teilungslager, auf welchen die Identität der einzelnen Kolli nicht festgehalten wird; c) Privatkreditlager, bei denen die Waren zum Absatz in das Zollgebiet bestimmt und nur zur Sicherung des darauf ruhenden, aber kreditierten Zolles niedergelegt sind. 3. Fortlaufende Konten, welche großen und zuverlässigen Handlungen gewährt werden, indem ihnen unverzollte Waren in ein fortlaufendes Konto zur Lagerung in Privaträumen ohne amtlichen Verschluß unter der Bedingung verabfolgt werden, daß die Wiederausfuhr dieser Waren nach dem Auslande nachgewiesen oder die Verzollung bewirkt werden muß.

In Österreich-Ungarn bestehen die amtlichen Niederlagen an den Sitzen der Hauptzollämter und sind in der Regel nur bestimmt, solche Gegenstände aufzunehmen, die einem Zollverfahren unterliegen. Gewisse Gegenstände, wie Schießpulver, Mineralöle,

Waren im Zustande der Verwesung u. s. w. sind von der Aufnahme unbedingt ausgeschlossen, andere Gegenstände, wie Gifte, selbstentzündliche, stark riechende Waren u. s. w. können nur in gewissen Niederlagen aufgenommen werden, die mit den entsprechenden Einrichtungen versehen sind. Mit der Ware dürfen auch bestimmte Manipulationen vorgenommen werden, d. h. sie können umgepackt, in kleinere Päcke geteilt (tariert), umgezeichnet, der Bemusterung unterzogen werden u. s. w. Die Ware kann ferner zur Einfuhrverzollung oder zur Ausfuhr in das Ausland deklariert werden, es ist aber auch eine Cession durch den ursprünglich bezeichneten Empfänger statthaft. Die Zoll- und Staatsmonopolsordnung vom 15. Juli 1835 aber gestattete bereits, daß ausländische unverzollte Waren auch außerhalb der amtlichen Niederlagen gelagert werden dürfen, um nachträglich verzollt oder weiterversendet werden zu können; zu diesen privaten Niederlagen ist die specielle Bewilligung des Finanzministeriums erforderlich. Nach dem Gesetze vom 28. April 1889 können die öffentlichen Lagerhäuser nach Maßgabe ihrer Konzession Freilager errichten, welche sich damit befassen: a) unverzollte, ausländische Waren im Zollgebiete solange aufzubewahren, bis sie ihrer Bestimmung, das ist der Einfuhrverzollung, Weitersendung oder Wiederausfuhr, zugeführt werden; b) aus dem Zollgebiete ausgeführte Waren im Zollausschlusse und unter Wahrung ihrer Nationalität solange aufzubewahren, bis sie in den freien Verkehr gesetzt oder in das Zollgebiet zurückgeführt werden; c) steuerpflichtige Waren in Städten, die hinsichtlich der Verzehrungssteuer als geschlossen erklärt sind, solange aufzubewahren, bis sie entweder der Versteuerung unterzogen oder aus der Stadt wieder ausgeführt werden; d) steuerpflichtige Waren im Inlande solange aufzubewahren, bis sie entweder der Versteuerung unterworfen oder nach dem Auslande ausgeführt werden.

In Frankreich hat das Entrepotsystem seine Ausbildung durch Colbert erfahren, der Widerstand der Generalpächter zwang jedoch zur Aufhebung desselben im Jahre 1688. Im Jahre 1791 wurde seine Wiedereinführung vorgesehen, doch kam es erst infolge des Gesetzes vom 28. April 1803 zur Verwirklichung. Gegenwärtig unterscheidet man die entrepôts réels und entrepôts fictifs. Die ersteren sind öffentliche, der Zolladministration unterstehende Gebäude, welche unter doppeltem Verschluß stehen; den einen Schlüssel besitzen die Vertreter des Handels, den anderen die amtlichen Organe. Die steuerpflichtigen Waren können darin unbeschränkt lagern, für die zoll-

pflichtigen Waren dagegen darf die Lagerfrist drei Jahre nicht überschreiten. Die entrepôts fictifs können in Privatmagazinen errichtet werden, zu denen die Zollverwaltung zwar keinen Schlüssel, wohl aber jederzeit freien Zutritt hat. Die darin eingelagerten Waren dürfen ohne Erlaubnis der Zollbehörde nicht übertragen und ohne vorherige Entrichtung der Gebühren nicht entfernt werden. Der Unternehmer, welcher von dieser Institution Gebrauch macht, hat genau die Waren anzugeben, welche er einlagern will, und die Magazine hierfür zu bestimmen. Er haftet unbedingt für die Gebühren ohne Rücksicht auf die Ursachen, welche ein Manko herbeigeführt haben. Die Lagerfrist für steuerpflichtige Waren ist ebenfalls unbeschränkt, für zollpflichtige Waren aber beträgt sie nur ein Jahr.

In England besteht die Institution der Niederlagen (warehouses) seit dem Beginn des 18. Jahrhunderts. Durch die Warehousing-Act vom Jahre 1803 (vervollkommnet im Jahre 1833 und neu geregelt am 23. Juli 1860) konnten in bestimmten Hafenplätzen Speicher und Magazine zu öffentlichen Warenlagern bestimmt werden, in denen Waren ohne Entrichtung der Zollgebühren gelöscht und gelagert werden konnten. Für den entsprechenden Zollbetrag mußte der Eigentümer der Ware eine kontraktmäßige Haftung (Bond) übernehmen. Innerhalb eines Zeitraumes von drei Jahren mußte über die Ware disponiert werden, sonst wurde dieselbe versteigert. Das System des Warrants setzte den Eigentümer in die Lage, die Ware zu verkaufen und zu cedieren, ohne sie auch nur zu berühren. Dies haben sich namentlich die privaten Dockgesellschaften zunutze gemacht, denen die gleichen Begünstigungen eingeräumt wurden, wie den öffentlichen Warenlagern.

Auch in Japan ist am 5. April 1900 ein Gesetz über die Zollniederlagen veröffentlicht worden.

In Mexiko wurde durch Verordnung vom 16. Februar 1900 die Errichtung von allgemeinen Warenniederlagen vorgesehen, als welche Anlagen angesehen werden, deren Hauptzweck die Einlagerung, Aufbewahrung und Erhaltung von Waren und Gegenständen mexikanischer und ausländischer Herkunft bildet und die befugt sind, Urkunden auszustellen, die durch Indossamente übertragbar sind und als Nachweis der Hinterlegung der Ware oder des auf Grund der Ware gewährten Darlehens dienen sollen. Diese Warenniederlagen zerfallen in zwei Klassen: 1. solche, welche heimische und durch Zahlung aller staatlichen Abgaben nationalisierte fremde Waren aufnehmen und 2. solche, welche noch unverzollte fremde Waren auf-

nehmen können. Die Errichtung der letzteren ist auf solche Orte beschränkt, an denen Zollämter bestehen, und von einer besonderen Genehmigung abhängig.

Litteratur: Auffeß, Die Zölle und Steuern des Deutschen Reiches. 5. Auflage. München 1900. — J. Schillerwein, Die österreichisch-ungarischen Zollgesetze. 2. Auflage. Wien 1900.

2. Freihäfen und Freigebiete.

Unter einem Freihafen (port franc, porto franco) versteht man einen Hafenplatz, welcher zur Erleichterung des von demselben aus betriebenen internationalen Zwischenhandels zur See außerhalb des Zollgebietes belassen und in welchem daher die fremden Waren zollfrei aus- und eingehen können. Die Freihäfen bilden also ebenfalls ein Zollausland innerhalb des Staatsgebietes und füllen im Seeverkehre jene Rolle aus, die im Landverkehre den Niederlagen zufällt. Die Kosten und der Zeitverlust, welche mit der Zollbehandlung der Waren verbunden sind, behindern den internationalen Zwischenhandel, dessen Organisation dahin geht, die in überseeischen Ländern angekauften größeren Posten von Waren nach einem europäischen Transitplatze zu dirigieren und sie von dort aus weiter zu disponieren, bezw. sie dort umzupacken, zu mischen u. s. w. Der lebhafte Handelsverkehr, welcher sich nun in einem als Freihafen erklärten Hafenplatze entwickelt, wird allerdings zumeist fremde Waren betreffen, der Aufschwung kommt aber indirekt auch den inländischen Produkten zugute, weil diese die vorhandenen Schiffsverbindungen benutzen können, während die Schaffung solcher Verbindungen für den nationalen Handel allein nicht immer rentabel wäre. Aus diesen Gründen sind denn auch im 16. und 17. Jahrhundert die wichtigsten Handelsplätze des Mittelmeeres als Freihäfen erklärt worden; gerade das zu dieser Zeit herrschende Prohibitivsystem machte eine solche Ausnahme zu Gunsten des Seeverkehres notwendig.

Diese exceptionelle Stellung der Freihäfen hat jedoch unter den veränderten Verhältnissen des 19. Jahrhunderts wesentliche Nachteile gebracht. Die den Freihafen vom übrigen Staatsgebiete trennende Zollinie hatte zur Folge, daß zwar der Handel mit fremden Waren aufblühte, der Verkehr mit dem Hinterlande jedoch behindert wurde, weil die binnenländische Industrie und der binnenländische Handel die Zollschranken zu überwinden hatten, um zur Benutzung des heimischen Hafenplatzes zu gelangen. Die Überwachung der Grenze

zwischen dem Freihafengebiete und dem Zollgebiete gestaltete sich sehr schwierig und konnte trotz der zeitraubenden und lästigen Förmlichkeiten den Schmuggel nicht hindern, der namentlich an dem lebhaften Personenverkehr seine Stütze fand. Eine Menge von Vorschriften war ferner nötig, um die inländische Provenienz der im Freihafengebiete befindlichen Waren festzustellen und die im Freihafengebiete aus inländischen oder solchen ausländischen Waren, welche durch die Eingangsverzollung nationalisiert worden sind, erzeugten und für das Zollgebiet bestimmten Artikel zu überwachen. Der Freihafen umfaßte gewöhnlich eine volkreiche Stadt, in welcher sich auch viele industrielle Etablissements befanden. Diese Stadt entwickelte sich aber infolge ihrer Ausnahmsstellung ganz selbständig und wurde dem eigenen Lande wirtschaftlich entfremdet. Deshalb sind auch im Laufe des 19. Jahrhunderts fast alle Freihäfen der europäischen Staaten wieder aufgehoben worden.

Die betreffenden Hafenplätze erhielten jedoch einen Ersatz für die verlorene Ausnahmsstellung durch andere Institutionen, welche dem internationalen Zwischenhandel dieselben Erleichterungen boten. Dahin gehört vor allem die Feststellung der Freigebiete oder Freibezirke (punti franchi), indem nicht die Stadt mit der gesamten Wohnbevölkerung, sondern lediglich der Hafen oder ein Teil desselben mit den darauf befindlichen Magazinen, Speichern, Hangars u. s. w. als Zollausland betrachtet oder doch in den wichtigsten Beziehungen als solches behandelt wird. Innerhalb dieses Freibezirkes können die Schiffe anlegen, ohne den Zollformalitäten ausgesetzt zu sein, die Waren können in den hierzu bestimmten Lagerräumen ohne Beschränkung lagern und wieder abtransportiert werden, sie können auch umgepackt, geteilt oder bearbeitet werden u. s. w. Unbedingt ausgeschlossen sind jedoch von dem Freigebiete Wohnräume; natürlicherweise wird für eine entsprechende Abschließung des Freigebietes Sorge getragen. Außer einem derartigen Freigebiete werden den Hafenplätzen noch andere Erleichterungen zuteil, indem beispielsweise auch Privatmagazine innerhalb des Zollgebietes unter gewissen Bedingungen zur zollfreien Lagerung von fremden Waren herangezogen werden können. Von den Begünstigungen, die im Wege von Differentialzöllen für den Seeverkehr und für den direkten Warenbezug gewährt werden können, wurde bereits gesprochen.

Die ersten Freihäfen hat Italien ins Leben gerufen, um dadurch wichtige Stapelplätze für den Orienthandel zu schaffen. Bereits im Jahre 1547 wurde Livorno zum Freihafen erhoben, dann folgten

Genua im Jahre 1595, Neapel 1633, Venedig 1661, Ancona und Messina 1732. Diese Freihäfen wurden jedoch bald nach der zollpolitischen Einigung des Königreiches Italien aufgehoben; nur ein begrenztes Territorium mit den entsprechenden Warenlagern dient als Freibezirk.

In Frankreich hat Colbert das Freihafen-System acceptiert und es zuerst — im Jahre 1669 — auf Marseille angewendet. In der Revolutionszeit hatte der Konvent die Freihafen von Marseille, Dünkirchen und Bayonne aufgehoben, am 4. November 1814 wurde die Hafenfreiheit für Marseille und Bayonne wieder eingeführt, aber am 10. September 1817 vollständig beseitigt. In Marseille war unterdessen eine sehr ausgedehnte Lokalindustrie entstanden, deren Absatz nach dem Innern des Landes durch die Zollinie stark behindert wurde. An Stelle dessen wurde das Entrepôt-System (entrepôts réels und fictifs) eingeführt. In den Hafenplätzen bezeichnet man speciell mit dock-entrepôts einen Komplex der Wasserfläche, der Quais und der Magazine, welcher nach außen entsprechend abgeschlossen wird; innerhalb dieses Raumes werden die Schiffe und Waren behandelt, wie wenn sie im Zollausland wären.

In Österreich wurden durch Patent Kaiser Karls IV. vom 18. März 1719 Triest und Fiume zu Freihäfen erklärt. Triest verlor unter der französischen Herrschaft vorübergehend das Vorrecht, erhielt es jedoch im Jahre 1806 wieder zurück. Das Beispiel der anderen Staaten und der lebhafte Wunsch der österreichischen Industrie ließen jedoch die Aufhebung der Freihäfen bereits Anfang der Sechzigerjahre als eine aktuelle Frage erscheinen. Die definitive Einbeziehung der Freihäfen erfolgte aber erst durch das Gesetz vom 23. Juni 1891. Statt dessen wurde ein Freibezirk geschaffen, indem auf einem Territorium außerhalb der Stadt wohleingerichtete Lagerhäuser und Hangars errichtet und die Hafenbauten erweitert wurden. Außerdem wurde die Benutzung von Privatmagazinen in der Stadt zur Hinterlegung ausländischer unverzollter Waren konzediert. Diese Privatmagazine zerfallen in zwei Kategorien, nämlich in Verschlußmagazine, in welche die Waren ohne Sicherstellung des Zolles unter Mitsperre des Zollamtes lagern können, und die Kontierungsmagazine, in welche die Waren gegen Zollsicherstellung ohne Mitsperre des Zollamtes gebracht werden können. Gleichzeitig wurden in die Liste der bei der Einfuhr zur See begünstigten Waren (Kolonialwaren, Gewürze u. s. w.) noch einige neue Artikel hinzugefügt.

In Deutschland war Altona der erste Freihafen (1664).

Die Hanseſtädte Lübeck, Bremen und Hamburg waren politiſch ſelbſtändige Gebiete, konnten daher den Charakter eines Freihafens erſt durch die Bildung des deutſchen Zollvereins erhalten. Es machten ſich aber auch in Deutſchland lebhafte Beſtrebungen nach einem Zollanſchluſſe der Hafenſtädte geltend, aber nur Lübeck trat im Jahre 1867 dem Zollverein bei. Bei der Begründung des deutſchen Reiches wurde in die Verfaſſung die Beſtimmung aufgenommen, daß Bremen und Hamburg ſolange außerhalb des Zollgebietes zu verbleiben haben, bis ſie ſelbſt ihren Anſchluß beantragen. Aber erſt in den Achtzigerjahren kamen diesbezügliche Vereinbarungen zu ſtande, nach denen die beiden Städte nebſt Altona am 15. Oktober 1888 in das deutſche Zollgebiet einbezogen wurden. Dagegen ſind auf Grund des Zollgeſetzes in Hamburg, Bremen, Stettin und Danzig Freibezirke (fälſchlich Freihafen genannt) errichtet worden.

England hat überhaupt keine Freihäfen beſeſſen, ſondern hat durch die Ausbildung der Niederlagen (Warehouses) von vornherein einen entſprechenden Erſatz gefunden.

In Europa beſteht heute nur noch ein Freihafen, Gibraltar, der jedoch durch die politiſche Abtrennung vom Hinterlande ohnedies eine Sonderſtellung einnimmt. In überſeeiſchen Gebieten finden ſich dagegen noch einige ſehr wichtige Freihäfen, wie Aden, Singapore, Hongkong, Zanzibar u. ſ. w.

Litteratur: Der Freihafen von Trieſt. Denkſchrift der Trieſter Handels- und Gewerbekammer. Trieſt 1863. — R. Ehrenberg, Die Anfänge des Hamburger Freihafens. Hamburg und Leipzig 1888.

VIII. Handelsstatistik und Handelsbilanz.

1. Die Handelsstatistik.

Die Handelsstatistik ist die ziffermäßige Darstellung des Außenhandels eines Landes. Dem Worte nach könnte man darunter eine Statistik der gesamten Handelsbewegung, sowohl des Binnenhandels als auch des Außenhandels verstehen. Da jedoch der Handelsverkehr im Innern eines Landes statistisch schwer zu fassen ist und aus den früher dargelegten Gründen nicht jene intensive Fürsorge durch den Staat erfordert wie der Verkehr über die Grenze, hat man sich gewöhnt, lediglich die Statistik des auswärtigen Handels als Handelsstatistik zu bezeichnen. Dieselbe ist im Laufe der Zeit ein außerordentlich wichtiges Hilfsmittel der Handelspolitik geworden, denn die Ziffern über die Einfuhr und Ausfuhr geben nicht bloß ein Bild der Geschäftslage in dem betreffenden Artikel, sondern sie gestatten auch einen Rückschluß auf die Veränderungen in den Produktionsverhältnissen, auf das größere oder geringere Schutzbedürfnis einzelner Produktionszweige und auf die Wirkung und Zweckmäßigkeit der ergriffenen zollpolitischen Maßregeln. Die Handelsstatistik liefert somit das Material für die Beurteilung und die Bestimmung der Handelspolitik.

Zu diesem Zwecke ist vor allem eine Gliederung und Durchbildung der statistischen Erhebungen nach der Verkehrsrichtung erforderlich. Von selbst ergiebt sich da die Trennung in *Einfuhr und Ausfuhr*. Es genügt jedoch nicht, alle die Warenmengen zu registrieren, welche innerhalb einer bestimmten Zeit das Land verlassen oder über die Grenze hereinkommen, denn Ziel und Bedeutung dieser Importe und Exporte können sehr verschieden sein. Die wichtigste Gruppe in der Einfuhr bilden jene Waren, welche in

den inländischen Verbrauch übergehen, in der Ausfuhr jene Waren, welche aus dem freien Verkehre des Inlandes kommen. Diesen Einfuhr- und Ausfuhrhandel faßt man als *Specialhandel* zusammen und stellt ihn dem *Generalhandel* gegenüber, welcher alles ausweist, was innerhalb eines bestimmten Zeitraumes über die Grenze geht, ob die Ware zum Verbrauch oder bloß zur Durchfuhr, für den freien Verkehr oder für Niederlagen bestimmt ist u. s. w.

Eine weitere große Abteilung des Generalhandels bildet die *Durchfuhr*, in welcher die Waren erscheinen, die ohne Lagerung im Lande nur durchgeführt werden. Das wirtschaftliche Interesse an der Durchfuhr ist natürlicher Weise ein wesentlich anderes als an der Einfuhr und Ausfuhr des Specialhandels, denn die transitierende Ware kommt als Frachtgut in Betracht, bei welcher nur der durch die Transportkosten und Vermittlungsspesen erzielte Mehrwert der Ware als ein im Wege des Außenhandels erzielter wirtschaftlicher Gewinn in Rechnung gezogen werden kann. Daneben besteht häufig eine besondere Verkehrskategorie für die *mittelbare Durchfuhr* oder den *Niederlageverkehr*, welcher sich auf jene Waren bezieht, die nicht sofort zum Export kommen, sondern auf bestimmten Niederlagen oder in den Freigebieten der Hafenplätze bis zur Wiederausfuhr zollfrei lagern können.

Eine besondere Gruppe bildet ferner auch der *Veredlungsverkehr*, durch welchen die Waren zusammengefaßt werden, welche aus dem Auslande kommen, um nach entsprechender Verarbeitung oder Bearbeitung in veredeltem Zustande, also als andere Waren, wieder ausgeführt zu werden. Jene Waren, die unter Benutzung der den Veredlungsverkehr begünstigenden Zollvorschriften (Vormerkverfahren) eingelangt sind, nachträglich jedoch verzollt werden, um in den inneren Verbrauch des Landes zu kommen, werden zweckmäßiger Weise in die Statistik des Specialhandels einbezogen, weil für sie der Grund der separaten Nachweisung weggefallen ist. Den Ausweisen über den Veredlungsverkehr werden häufig auch die weniger wichtigen Daten über die Verkehrsarten angeschlossen, die zolltechnisch ähnlich behandelt werden, wie der Grenzverkehr, der Marktverkehr u. s. w.

Der Specialhandel wird in seiner Zusammenfassung mit dem Veredlungsverkehr auch als Gesamt-Eigenhandel bezeichnet. Wir bekämen danach folgende Übersicht:

Einfuhr für den Verbrauch . .	Special-	Gesamt-	General-
Ausfuhr aus dem freien Verkehr	handel	eigenhandel	handel
Veredlungsverkehr			
Durchfuhr u. s. w.			

Diese allgemeinen Grundsätze bezüglich der Handelsstatistik werden in den verschiedenen Staaten sehr ungleich angewendet und durchgeführt. In Deutschland wird die obige Einteilung gebraucht. Der Specialhandel enthält dabei in der Einfuhr nicht bloß die unmittelbar eingeführten, sondern auch die innerhalb desselben Zeitraumes von den Niederlagen oder aus dem Veredlungsverkehre in den freien Verkehr übertretenden Warenmengen.

Auch die österreichische Handelsstatistik bezeichnet als Specialhandel nicht bloß die Einfuhr und Ausfuhr im freien Verkehr, sondern auch die ursprünglich im Vormerkverfahren (excl. Veredlungsverkehr) behandelten, im Laufe des betreffenden Zeitraumes jedoch wegen nachträglicher Verzollung, bezw. wegen Ablaufs der Frist als definitiv ein- oder ausgetreten zu betrachtenden Warenmengen. Der Vormerkverkehr hat jene Waren zum Gegenstande, welche während ihrer Bewegung in zollamtlicher Vormerkung gehalten werden (Eingangs- und Ausgangs-Vormerkverkehr); die wichtigste Gruppe darunter ist die des Veredlungsverkehrs und wird als solche speciell nachgewiesen. In den Durchfuhrverkehr werden alle ausländischen Waren aufgenommen, welche mit der Bestimmung für das Ausland zollfrei in das Zollgebiet eintreten und sodann ausgeführt werden; die auch in der Einfuhr unbedingt zollfreien Waren werden jedoch dem zollamtlichen Durchfuhrverfahren nicht unterzogen und erscheinen daher auch statistisch nicht als Durchfuhr, sondern als Einfuhr und Ausfuhr im freien Verkehr. Eine besondere Erfassung des Niederlagsverkehrs findet nicht statt, denn die transito eingelagerte Ware wird, wenn sie später verzollt wird, als Einfuhr, und wenn sie wieder in das Ausland geht, als Durchfuhr nachgewiesen.

In Frankreich wird zunächst der Generalhandel (commerce général) vom Specialhandel (commerce spécial) getrennt. Der erstere umfaßt in der Einfuhr alle Waren, welche aus dem Auslande, den Kolonien und von der Großfischerei zu Lande und zur See sowohl zum Verbrauch als auch für die Niederlage, zur Durchfuhr, zur Wiederausfuhr oder zeitweiligen Zulassung eingehen, in der Ausfuhr alle aus Frankreich eingeführten französischen und fremden Waren; er giebt also ein Bild der gesamten Warenbewegung über die Grenze. Im Specialhandel erscheinen bei der Einfuhr sämtliche zollfreien

Waren und, soweit es sich um zollpflichtige Gegenstände handelt, die verzollten Mengen, ferner der vom Auslande oder von den Kolonien eingehende, zur zeitweiligen zollfreien Zulassung deklarierte Zucker, bei der Ausfuhr alle ausgeführten einheimischen und die fremden Waren, welche nach zollfreier Zulassung, oder nachdem sie durch die Verzollung nationalisiert worden sind, in das Ausland zurückgehen, ferner Zucker, der nach zeitweiliger Zulassung in raffiniertem Zustande ausgeführt wird. Als besondere Verkehrsarten werden hervorgehoben: die zeitweilige Einfuhr zur Umgestaltung oder weiteren Bearbeitung und die Wiederausfuhr der bearbeiteten Waren (admission temporaire), die direkte Durchfuhr (transit) und der Niederlageverkehr (mouvement des entrepôts).

In der belgischen Handelsstatistik besteht ebenfalls eine Trennung zwischen Generalhandel und Specialhandel, nur werden zu letzterem auch solche Waren gerechnet, die bei ihrem Eingang, um die für Durchfuhrwaren nötigen Zoll-Formalitäten zu umgehen, ursprünglich zum Verbrauch deklariert, alsdann aber wieder ausgeführt worden sind. Bei der großen Bedeutung der Durchfuhr für Belgien dürfte das Quantum, welches im Specialhandel ausgewiesen wird, kein geringes sein. Außer dem Specialhandel wird die Durchfuhr speciell behandelt, und zwar gesondert die direkte und die Durchfuhr über Niederlagen. Der Veredlungsverkehr besitzt keine eigene Statistik, sondern die zur Bearbeitung einlangenden Waren werden statistisch als zum Verbrauch bestimmte vorläufig zollfreie Waren angesehen und bei ihrer Ausfuhr unter ihrer neuen Benennung als belgische Erzeugnisse angeschrieben.

Italien behandelt als Generalhandel die gesamte Einfuhr, ohne Rücksicht darauf, ob sie zum Verbrauch oder zur Durchfuhr (direkt oder über Niederlagen) bestimmt ist, und die gesamte Ausfuhr samt den im Durchgangsverkehr ausgehenden Waren. Der Specialhandel umfaßt nur die Einfuhr zum Verbrauch und die Ausfuhr der inländischen und nationalisierten Waren. Ähnlich geschieht das auch in vielen anderen Ländern.

Die englische Handelsstatistik trennt die Einfuhr und Ausfuhr in die der heimischen und die der fremden und kolonialen Erzeugnisse; letztere Gruppe ist daher als Wiederausfuhr aufzufassen. Außerdem wird die Durchfuhr (transshipments) nachgewiesen, aber nur jener Teil derselben, welcher zollpflichtig ist und unter zollamtlicher Aufsicht (in bond) umgeladen werden muß.

Bei den handelsstatistischen Erhebungen handelt es sich selbstver-

ständlich nicht nur darum, das Gesamtergebnis des Außenhandels nach der Verkehrsrichtung zu ermitteln, sondern es muß auch der Anteil festgestellt werden, welchen jede einzelne Warengattung an der Einfuhr oder Ausfuhr genommen hat. Die Klassifikation und Bezeichnung der Waren in der Handelsstatistik schließt sich gewöhnlich sehr enge an die Einteilung und Nomenklatur des Zolltarifes in dem betreffenden Lande an. Dieser Anschluß ist keineswegs unzweckmäßig, erstens weil das fiskalische Interesse der Zollverwaltung, der die handelsstatistischen Erhebungen übertragen sind, eine größere Genauigkeit der Daten verbürgt, und zweitens, weil dadurch die Wirkung der Zölle besser beurteilt werden kann, die ja ohnedies nach den wirtschaftlichen Bedürfnissen des Landes gegliedert und abgestuft sind. Wie sehr das fiskalische Interesse mitwirkt, beweist bereits der Umstand, daß die Einfuhrziffern einen größeren Anspruch auf Verläßlichkeit erheben als die Ausfuhrziffern, die sich fast durchwegs auf zollfreie Artikel beziehen. Allerdings enthält der Zolltarif manche Sammelpositionen, die eine Anzahl ungleichartiger Artikel nur deshalb zusammenfassen, weil diese gleich tarifiert sind. Derartige Sammelpositionen werden nun für die Zwecke der Statistik in die einzelnen Artikel aufgelöst, d. h. es wird auf Basis des Zolltarifes ein *statistisches Warenverzeichnis* ausgearbeitet, das alle Artikel speciell anzuführen hat, deren Handelsverkehr kontrolliert werden soll. Dieses statistische Warenverzeichnis ermöglicht es, daß der Außenhandel einer Ware bereits studiert werden kann, bevor noch ein besonderer Zollsatz hiefür eingesetzt wird; es arbeitet also gewissermaßen dem Zolltarif vor, was handelspolitisch von großer Bedeutung ist. Wie weit diese Detaillierung geht, beweisen uns einige Beispiele. Der deutsche Zolltarif enthält nur 43 Tarifnummern, dagegen besteht das statistische Warenverzeichnis aus 924 Nummern. In Österreich-Ungarn stehen im Zolltarif 357 Positionen, die Zahl der statistischen Nachweisungsposten für die Einfuhr, Ausfuhr und Durchfuhr dagegen beträgt gegenwärtig 3293.

Von praktischem Werte ist auch die in einzelnen handelsstatistischen Ausweisen übliche Gruppierung der Einfuhr und Ausfuhr nach Lebensmitteln, Rohstoffen, Halbfabrikaten und Fabrikaten. Leider herrschen über die Zugehörigkeit der einzelnen Waren zu einer oder der anderen dieser Gruppen sehr schwankende Anschauungen. Die Edelmetalle und Münzen werden in der officiellen Statistik der meisten Länder separat ausgewiesen, weil sie mehr den Charakter von Zahlungsmitteln als von Waren tragen.

Die Sammlung des Urmaterials für die Handelsstatistik hat in erster Linie die Mengen nach Gewicht, Maß und Stück zum Gegenstande. Die so gewonnenen Mengenziffern sind jedoch nur bis zu einem gewissen Grade brauchbar; sie ermöglichen einen Vergleich der Handelsbewegung eines bestimmten Artikels während einer Reihe von Jahren, in der Gesamtsumme werden sie aber nur die Größe der Frachtgüter beleuchten.

Für die Beurteilung der gesamten Handelsbewegung ist die Ermittelung des Warenwertes unerläßlich. Hiefür giebt es nun zwei verschiedene Methoden, nämlich die Deklaration, indem die den Import oder Export durchführenden Personen gleich bei der Einfuhr oder Ausfuhr den Warenwert angeben, oder die Schätzung, indem nach Ablauf eines Jahres durch Sachverständige oder amtliche Organe die Einheitswerte für jeden Artikel festgestellt und sodann durch Multiplikation der Menge mit dem Einheitswerte der Gesamtwert nachträglich berechnet wird. Beide Methoden haben ihre Vorteile und Nachteile. In jenen Ländern, in welchen das Wertzollsystem herrscht, dient der zum Zwecke der Verzollung angegebene Wert zugleich als Grundlage für die statistischen Aufzeichnungen, jedoch sind diese Ziffern sehr unzuverlässig, weil die Importeure oder Exporteure häufig dahin trachten werden, die Werte möglichst niedrig zu deklarieren. Beim System der specifischen Zölle, das heute vorherrscht, ist diese Gefahr nicht so groß, doch wird seitens der Kaufleute die Ausfüllung der Formulare zumeist jüngeren Hilfskräften überlassen, die für die Einstellung der richtigen Ziffern nicht die erforderliche Sachkenntnis und Sorgfalt besitzen werden. Die in kaufmännischen Kreisen zweifellos wachsende Erkenntnis von der Bedeutung der Handelsstatistik für den Geschäftsverkehr läßt eine Besserung nicht als unmöglich erscheinen und hat bereits in Deutschland und in Österreich zur Erörterung der Frage geführt, ob es sich nicht empfehlen würde, das System der Deklaration für statistische Zwecke wieder aufzunehmen. Die Schätzung kann auf verschiedene Weise gehandhabt werden. Sie kann so erfolgen, daß die Wertsätze für die einzelnen Warengattungen amtlich festgestellt und in fixen Werttarifen für ein oder mehrere Jahre als Grundlage für die Umrechnung der Mengen hinausgegeben werden. Das ist selbstverständlich ein sehr primitiver Vorgang, der den großen Preisschwankungen der einzelnen Artikel fast gar nicht Rechnung trägt. Weit vollkommener ist die heute in den meisten europäischen Ländern gehandhabte Methode, wonach nach Schluß des Jahres besondere Sachverständigenkommissionen zusammentreten und

auf Grund der thatsächlichen Geschäftsvorkommnisse des vergangenen Jahres die Einheitswerte berechnen. Ein großer und schwer zu überwindender Übelstand liegt darin, daß es für den in einer eng begrenzten Branche stehenden Kaufmann oder Industriellen, welcher zu dieser Arbeit berufen wird, in den meisten Fällen ganz unmöglich ist, für alle Artikel und Qualitäten, die unter eine Zollposition fallen, einen richtigen Durchschnittswert anzugeben. Jeder dieser Sachverständigen wird, je nachdem er selbst gröbere oder feinere Artikel, billigere oder teurere Specialitäten erzeugt, einen Schluß von seinem Geschäft auf die ganze Branche ziehen und dadurch die Werte zu hoch oder zu tief ansetzen. Deshalb hat man mehrfach eine Änderung dieses Systems oder wenigstens eine Kombination desselben mit dem System der Deklaration in ernste Erwägung gezogen.

In Deutschland wurde auf Grund des Reichsgesetzes über die Statistik des Warenverkehres vom 20. Juli 1879, welches die Handelsstatistik einer durchgreifenden Reform unterzog, die Schätzung der Handelswerte einer jährlich vom kaiserl. statistischen Amte einzuberufenden Kommission von Industriellen und Kaufleuten übertragen.

In Österreich-Ungarn war die Methode für die Berechnung der Handelswerte manchem Wechsel unterworfen. Bis zum Jahre 1874 kamen officielle, für eine Reihe von Jahren gleichbleibende Warenwerte zur Anwendung; so wurden im Jahre 1854 die Werte für die Zeit von 1854—1862 und im Jahre 1863 die Werte für die Zeit von 1863—1873 festgesetzt. Seit dem Jahre 1874 wurde der Außenhandel nicht bloß nach den officiellen gleichbleibenden Wertsätzen, sondern außerdem auch nach den durch eine besondere Kommission von Kaufleuten und Industriellen ermittelten faktischen Handelswerten berechnet. Diese doppelte Berechnung wurde bis incl. 1878 geübt. Durch Allerhöchste Entschließung vom 9. Juni 1877 wurde aber die k. k. Permanenzkommission für die Handelswerte geschaffen, welche jährlich die Erhebung der Handelswerte für das ablaufende Jahr vornimmt.

In Großbritannien beruhen die Wertziffern für die Ausfuhr bereits seit dem Jahre 1798 auf den Deklarationen der Exporteure. Die Einfuhr hingegen wurde bis zum Jahre 1854 auf Grund von veränderlichen officiellen Werten (official value) festgestellt. Vom Jahre 1854—1870 basiert die Berechnung auf dem wirklichen Werte (real value), welcher nach besonderen, den thatsächlichen Durchschnittsziffern entsprechenden Preislisten aufgestellt wurde. Seit dem

Jahre 1870 aber findet das System der Wertdeklarationen auch auf den Import Anwendung.

In Frankreich besteht eine Sachverständigenkommission für die Ermittelung der Handelswerte (Commission permanente pour la fixation des valeurs de douane) bereits seit dem Jahre 1847.

Italien ermittelte früher officielle Werte, welche für je fünf Jahre unverändert in Geltung blieben. Mit Dekret vom 2. Oktober 1879 wurde aber eine Sachverständigenkommission (Commissione centrale dei valori per le dogane) mit der Erhebung der wirklichen Warenwerte betraut.

Die Schweiz erhebt die Handelswerte erst seit dem Jahre 1875. Während bei der Einfuhr die Werte durch Sachverständige festgestellt werden, wird die Ausfuhr auf Grund der Deklarationen der Exporteure berechnet.

In Rußland hielt sich die Statistik bis zum Jahre 1864 an die Zolldeklarationen; bei den wichtigsten Waren wurden außerdem Durchschnittswerte nach den Marktpreisen berechnet. Im Jahre 1865 wurden officielle Werte eingeführt, seit dem Jahre 1872 aber finden Schätzungen durch Sachverständige statt.

In Belgien wird eine Kombination der Deklaration mit der Schätzung gehandhabt. Bei den nach dem Werte verzollten Waren werden die deklarierten und der Verzollung zu Grunde gelegten Werte nachgewiesen. Für die nach anderem Maßstab verzollten Waren werden jährlich von einer besonderen Kommission die Durchschnittspreise ermittelt, die für die statistischen Wertberechnungen benutzt werden.

In den Vereinigten Staaten von Amerika gilt als Einfuhrwert der Waren (Sekt. 19 des Gesetzes vom 10. Juni 1890) der Großhandelspreis, den die Ware nach den hauptsächlichsten Märkten des Landes, von welchen die Ausfuhr erfolgt, zur Zeit der Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten hatte, einschließlich der Kosten für Verpackung und aller sonstigen Kosten, die entstehen, um die Ware fertig zum Verschiffen nach den Vereinigten Staaten zu machen. Bei der Ausfuhr wird als Wert der einheimischen Waren jener Preis angenommen, den die Waren zur Zeit der Ausfuhr in den Häfen der Vereinigten Staaten, von welchen sie ausgeführt werden, haben. Bei den fremden Waren, die von der Zollniederlage (from warehouse) wieder ausgeführt werden, wird der Wert nachgewiesen, den die Ware bei der Einfuhr hatte; erfolgt die Wiederausfuhr nicht von

der Niederlage (hauptsächlich zollfreie Waren), so wird der Wert der Ware im Momente der Versendung eingesetzt.

Eine große Schwierigkeit besteht für die Handelsstatistik in der Thatsache, daß in den meisten Ländern das *Zollgebiet mit dem Staatsgebiet* nicht genau zusammenfällt. Die Zollausschlüsse, namentlich die schwer ins Gewicht fallenden Freihäfen, sind Zollausland und ihr Verkehr nach außen ist also in der Handelsstatistik nicht mit einbezogen. Andererseits erscheinen darin die Ziffern des Handelsverkehres jener Gebiete, die als fremde Staaten oder Teile eines fremden Staates dem Zollgebiete angeschlossen worden sind. Der Übelstand vergrößert sich dadurch, daß das Zollgebiet einzelner Länder noch in neuester Zeit große Veränderungen erfahren hat, so daß die Vergleichbarkeit der handelsstatistischen Ziffern eines und desselben Landes beeinträchtigt wird. In Deutschland ist, obzwar die freien Städte Hamburg und Bremen im Jahre 1888 dem Zollgebiete angegliedert wurden, deren Warenverkehrsstatistik in diejenige des Zollgebietes trotz aller Anstrengungen der maßgebenden Organe noch immer nicht einbezogen, dagegen ist Luxemburg, also nichtdeutsches Gebiet, mit inbegriffen. Welche Bedeutung das hat, erhellt daraus, daß das deutsche Zollgebiet eine Gesamteinfuhr von 5 Milliarden, Hamburg allein aber eine Einfuhr seewärts von nahezu 2 Milliarden und landwärts von 1350 Mill. Mark hat. Die gewaltigen Veränderungen des österreichisch-ungarischen Zollgebietes in einem halben Jahrhundert gehen aus nachstehender Übersicht hervor:

1850 Zollunion zwischen Österreich und Ungarn.

1853 Zollunion mit den Herzogtümern Modena und Parma.

1857 Lösung der Zollunion mit Modena und Parma.

1859 Verlust der Lombardei.

1863 Zollanschluß des Fürstentumes Liechtenstein.

1866 Verlust Venetiens.

1880 Einbeziehung von Dalmatien, Bosnien und Herzegowina und kleinerer Zollausschlüsse.

1891 Aufhebung der Freihäfen von Triest und Fiume.

Es ist klar, daß so einschneidende territoriale Veränderungen die handelsstatistischen Ergebnisse erheblich beeinflussen müssen.

Eine sehr schwierige Aufgabe hat die Handelsstatistik insofern zu lösen, als sie die Länder genau nachweisen muß, von welchen die Waren kommen, die *Herkunfts-* oder *Provenienzländer*, und jene, nach welchen sie exportiert werden, die *Bestimmungs-* oder *Destinationsländer*. Am primitivsten ist die Erhebung, wenn

lediglich die Grenzstrecke angegeben wird, über welche die Einfuhr oder Ausfuhr stattgefunden hat (z. B. über die russische Grenze, die österreichische Grenze u. s. w.). Bei einer detaillierten Nachweisung muß zuerst entschieden werden, was als Herkunftsland oder Bestimmungsland anzusehen ist. Als Herkunftsland kann nämlich gelten: 1. das Land, dessen Erzeugnis die Ware ist, also Brasilien für den Kaffee, der dort gewachsen, England für das Garn, das dort aus amerikanischer Baumwolle gesponnen wurde u. s. w.; 2. das Land, aus dessen Eigenhandel die Ware stammt, also England für die australische Wolle, die auf der Londoner Auktion gekauft wurde u. s. w.; 3. das Land, aus welchem die Einfuhr unmittelbar stattgefunden hat, also z. B. Belgien für die australische Wolle, welche der englische Kaufmann nach Deutschland verkauft hat. Als Destinationsland kann in Betracht kommen: 1. das Land, in welchem die Ware schließlich konsumiert wird; 2. das Land, in welches sie thatsächlich verkauft wurde, also z. B. Frankreich für bedruckte Baumwollwaren aus Österreich, die eigentlich für Südamerika bestimmt sind u. s. w.; 3. das Land, in welches die Ausfuhr zunächst erfolgt, also z. B. Österreich für deutsche Waren, die nach den Donauländern bestimmt sind. Die strengste Auffassung wird verlangen, daß das eigentliche Produktionsland, bezw. Konsumtionsland (unter 1) angegeben wird, doch scheitert dieses Verlangen daran, daß dieses Land den Versendern, bezw. den Empfängern der Ware häufig ganz unbekannt sein wird, wenn ein internationaler Zwischenhandel besteht, der selbstverständlich seine Bezugsquellen möglichst verschleiern wird. Man wird sich deshalb damit begnügen müssen, jene Länder anzuführen, aus deren Eigenhandel oder freiem Verkehr die Ware kommt, bezw. in deren freien Verkehr sie übergeht. Zuweilen muß man sich mit einer Kombination aller drei Modalitäten behelfen. Es wird nämlich in erster Linie das Ursprungs- oder Konsumtionsland angegeben; wenn dieses nicht bekannt ist, das Einkaufs- oder Verkaufsland, und wenn auch dieses nicht namhaft gemacht werden kann, das Speditionsland.

Die deutsche Handelsstatistik verzichtet von vornherein auf die Angabe des Ursprungs- oder Konsumtionslandes und verlangt, da ihr dies für die Darstellung der Handelsbeziehungen wichtiger erscheint, nur die Angabe des Einkaufs- und Verkaufslandes. Die mit 1. Januar 1897 in Kraft getretenen Ausfuhrbestimmungen zum Gesetze vom 20. Juli 1879 über die Statistik des auswärtigen Warenverkehres besagen nämlich in § 2: „Als Land der Herkunft

ist dasjenige Land, aus dessen Gebiet die Versendung der Ware erfolgt ist, und als Land der Bestimmung dasjenige Land, wohin die Versendung der Ware gerichtet ist, anzusehen; dabei bleiben die Länder, durch welche die Waren auf dem Transport, sei es auch mit Umladung oder Umspedition, durchgeführt werden, außer Betracht. Bei der Einfuhr sind demgemäß die Waren dem Eigenhandel desjenigen Landes, in welchem sie von dem inländischen Empfänger gekauft, bei der Ausfuhr dem Eigenhandel desjenigen Landes, nach welchem sie von dem inländischen Absender verkauft worden sind, zuzurechnen. Werden Waren eingeführt, die von einem ausländischen Kommissionär gekauft worden sind, so ist als Herkunftsland das Land anzugeben, in welchem der eigentliche Verkäufer der Waren seine Niederlassung hat. So ist z. B. für Wolle, die von einem Kommissionär in Antwerpen für Rechnung eines Australiers nach dem deutschen Zollgebiet verkauft ist, Australien als Herkunftsland anzugeben. Ist bei einem derartigen Warenbezug das eigentliche Herkunftsland nicht zu ermitteln, so ist statt dessen das Ursprungsland anzugeben. Fremde Waren, die im Auslande veredelt wurden, sind dem Eigenhandel desjenigen Landes zuzurechnen, in welchem die Veredelung vorgenommen worden ist. Werden Waren auf Bestellung oder im Auftrage eines in- oder ausländischen Exporteurs, Kommissionärs u. s. w. nach dem Auslande versendet, so ist als Bestimmungsland das Land anzugeben, für dessen Verbrauch die Waren bestimmt sind, oder welches als Endziel der Sendung bekannt ist. So sind z. B. inländische Eisenbahnschienen, die an einen niederländischen Kommissionär geliefert werden, um in Venezuela eingeführt zu werden, nicht mit dem Bestimmungsland „Niederlande", sondern mit dem Bestimmungsland „Venezuela" anzuschreiben. Ist das eigentliche Bestimmungsland nicht zu ermitteln, so ist als Bestimmungsland das Land, in welchem der Kommissionär u. s. w. seine Niederlassung hat, anzugeben unter Beifügung des Vermerkes „Transit".

In den Vorschriften für die österreichische Handelsstatistik ist eine Kombination der drei Modalitäten vorgesehen. Als Land der Herkunft ist jenes Land anzumelden, aus welchem die Ware ursprünglich herstammt; ist dieses Land der anmeldenden Partei unbekannt, so ist jenes Land, aus dessen Handel die Ware herstammt, und falls auch dieses letztere Land nicht angegeben werden könnte, jenes Land anzuführen, in welchem die Ware für die Einfuhr nach dem österreichisch-ungarischen Zollgebiete aufgegeben wurde. Bei der Wiedereinfuhr im Veredelungs- und Reparaturverkehre ist als Land

der Herkunft jenes anzumelden, in welchem die Veredelung oder Reparatur vorgenommen wurde; bei der Wiedereinfuhr in den sonstigen Fällen des Vormerkverkehres ist aber jenes Land anzumelden, welches beim ursprünglichen Austritt der Ware als Bestimmungsland angegeben worden war. Als Land der Bestimmung ist jenes Land anzumelden, für dessen Konsum die Ware bestimmt ist; ist das Konsumtionsland dem Anmeldenden unbekannt, so ist jenes Land zu bezeichnen, welches das letzte dem Aufgeber bekannte Ziel der Versendung bildet. Bei der Ausfuhr im Vormerkverkehre ist als Land der Bestimmung jenes anzumelden, welchem die Veredelung, die Reparatur, der Konsum (Verkauf) der auf Losung ausgeführten Ware, die Benutzung der Leihwaggons oder der Muster, die Ausstellung u. s. w. stattfinden soll. Die Angabe der Herkunfts- und Bestimmungsländer ist aber infolgedessen in der österreichischen Statistik eine sehr ungenaue. Dies zeigt sich schon darin, daß von einer Gesamtausfuhr von 1861,6 Mill. K. fast 100 Mill. K. auf die Freibezirke von Triest, Fiume, Hamburg und Bremen entfallen; der Handelsverkehr mit überseeischen Ländern ist fast durchwegs zu gering angegeben.

Die in der Schweiz geltenden Vorschriften, welche mit Verordnung vom 12. Januar 1892 erlassen worden sind, ähneln den deutschen.

Sehr mangelhaft ist in dieser Hinsicht die englische Statistik, weil diese als Herkunftsland in der Regel das Land anführt, aus welchem die Waren unmittelbar nach Großbritannien verschifft worden sind, und als Bestimmungsland gewöhnlich das Land, in welchem sie ausgeschifft werden sollen. Deshalb erscheinen die Länder, die keine Seeküste haben, wie die Schweiz, Bolivia, die südafrikanische Republik und der Oranjefreistaat, überhaupt nicht in der Statistik. Deutsche und österreichische Waren kommen vielfach über Belgien und Holland, russische über Deutschland, kanadische Erzeugnisse im Winter, wenn die kanadischen Häfen zugefroren sind, über die Vereinigten Staaten u. s. w. zur Einfuhr nach Großbritannien und werden dort nicht dem eigentlichen Ursprungslande, sondern dem Lande zugeschrieben, in welchem der Verschiffungshafen liegt.

Diese Darlegungen erklären es bereits, daß der Handelsstatistik der verschiedenen Länder eine sehr wichtige Eigenschaft fehlt, nämlich die internationale Vergleichbarkeit. Da aber der Wert der Statistik auf der Vergleichbarkeit beruht, so wäre es dringend zu wünschen, daß sich die wichtigsten Handelsgebiete der Erde in ihrem ureigensten Interesse über einen einheitlichen Plan verständigen, auf

Grund dessen die statistischen Erhebungen vorzunehmen wären. Gelegentlich der letzten Sessionen des internationalen statistischen Institutes wurden bereits Vorschläge in dieser Richtung erstattet, jedoch ist bisher ein Erfolg deshalb nicht erzielt worden, weil zwischen der Handelsstatistik und der Zollgesetzgebung eines Landes ein inniger Zusammenhang besteht.

Bei dem Umstande, als die Ergebnisse der Handelsstatistik nicht bloß zur Information der Gesetzgebung und Verwaltung, sondern auch für die Kaufleute, Industriellen, Landwirte u. s. w. eine große Bedeutung haben, ist bezüglich der Publizität mancher Fortschritt zu verzeichnen. Die statistischen Daten der großen Staaten werden nicht bloß alljährlich in summarischen Übersichten, sondern auch in monatlichen Ausweisen publiziert, deren Herausgabe immer mehr beschleunigt wird. Durch die Mitteilungen der Presse werden diese Daten der weitesten Öffentlichkeit bekannt, und man kann heute sagen, daß vielleicht kein Zweig der Statistik heute so populär geworden ist wie die Handelsstatistik.

Litteratur: Vgl. die Litteratur über Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz.

2. Die Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz.

Unter der Handelsbilanz wird in der Regel die ziffermäßige Gegenüberstellung der Wareneinfuhr und -Ausfuhr eines Landes innerhalb einer bestimmten Zeitperiode (eines Jahres u. s. w.) verstanden. Der Begriff hat seine erste Formulierung und ausführlichste Behandlung durch die merkantilistischen Schriftsteller erfahren, welche die im 16. und 17. Jahrhundert viel verbreitete Lehre vom politischen Gleichgewichte unter den europäischen Staaten auf wirtschaftliche Verhältnisse übertrugen. Für sie war ein Ausfuhrüberschuß gleichbedeutend mit einem wirtschaftlichen Gewinn des Landes, ein Einfuhrüberschuß mußte dagegen ihrer Ansicht nach ein Abströmen des Geldes in das Ausland zur Folge haben; eine „günstige" Handelsbilanz war daher das Ziel ihrer Handelspolitik. Die Daten für die Beurteilung der faktischen Sachlage lieferten nicht bloß die Zollregister, sondern auch die auswärtigen Wechselkurse.

Adam Smith, welcher der merkantilistischen Lehre entgegentrat, negierte auch die Bedeutung der Handelsbilanz. Der Außenhandel bringe allen beteiligten Ländern einen Gewinn, wenn auch nicht zu gleichen Teilen. Es gebe aber kein Kriterium, um die Bilanz zwischen zwei Ländern festzustellen, denn weder die Zollregister noch die

Wechselkurse seien zuverlässig. Viel wichtiger als die Handelsbilanz sei die Bilanz zwischen der jährlichen Produktion und Konsumtion eines Landes, denn nur nach ihr könnte die Blüte oder der Verfall einer Nation gemessen werden.

Ihre moderne Ausbildung hat die Lehre von der Handelsbilanz durch Georg Joachim Goschen erfahren, welcher im Jahre 1863 unter dem Titel „The theory of foreign exchanges" eine Schrift publizierte, die seither 14 Auflagen erlebt hat. Durch die Zergliederung jener Faktoren, welche die auswärtigen Wechselkurse beeinflussen, gelangte er zu einer genauen Untersuchung sämtlicher internationalen Wertübertragungen, welche zur Entstehung und Endigung von internationalen Verbindlichkeiten beitragen. Er stellte fest, welche Rolle nicht bloß dem Warenverkehre, sondern auch dem Verkehre mit Edelmetallen, Wertpapieren u. s. w. im internationalen Güteraustausch zukommt. Durch spätere Schriftsteller (Soetbeer, Fellmeth, Schell) wurde außer der Warenbilanz oder Handelsbilanz im engeren Sinne eine *Zahlungsbilanz* konstruiert, welche alle sonstigen Wertübertragungen zu umfassen hatte. Durch den Verfasser dieses Buches wurde schließlich darauf hingewiesen, daß auf das Resultat des internationalen Verkehres für ein bestimmtes Land nicht bloß Waren, Geld und Wertpapiere, sondern auch immaterielle Güter, wie Arbeitsleistungen (Frachtgewinne), Arbeitskräfte (temporäre Auswanderung), Rechte und Verhältnisse (Protektorate, Bündnisse) u. s. w. von mächtigem Einflusse sind, daß man also eine internationale *Wirtschaftsbilanz* konstruieren müßte, um ein vollständiges Bild jenes wirtschaftlichen Erfolges zu erzielen, welchen ein Land durch seine auswärtigen Beziehungen erzielt hat. Seither ist der Gegenstand durch mehrere Schriftsteller (Bach, Ruland, Martens, Hönncher, Hucke) behandelt worden. Für die Beurteilung der internationalen Wirtschaftsbilanz kommen die Eingänge und Ausgänge aus folgenden Verkehrsarten in Betracht:

1. aus dem direkten Warenverkehre, also der Einfuhr zum Verbrauch und der Ausfuhr eigener Produkte (Handelsbilanz im engeren Sinne);
2. aus dem indirekten Warenverkehre, nämlich der Durchfuhr, dem Niederlageverkehre u. s. w.;
3. aus dem Verkehre in Edelmetallen (Zahlungsbilanz);
4. aus dem Verkehre in Wertpapieren, namentlich in Wechseln;
5. aus den Frachtverdiensten der Seeschiffahrt;
6. aus den Zinsen fremder Anleihen;

7. aus den Erträgnissen auswärtiger Unternehmungen;
8. aus der Ein- und Auswanderung;
9. aus anderen Wertübertragungen (Reiseverkehr, Seefischerei u. s. w.).

Die Feststellung jener Eingänge und Ausgänge, welche ein Land durch den direkten Warenverkehr mit dem Auslande erfährt, scheint eine verhältnismäßig leichte zu sein, da die meisten Staaten eine officielle Handelsstatistik erheben und publizieren. Es ist jedoch in dem vorangegangenen Kapitel darauf hingewiesen worden, daß die Organisation der Handelsstatistik eine höchst ungleichartige ist und die Resultate daher keine verläßliche Basis für Vergleiche bilden können. Zu den technischen Mängeln gesellen sich aber noch zahlreiche andere Fehlerquellen. In den meisten Ländern wird ganz richtig der Grenzwert der Waren der statistischen Berechnung zu Grunde gelegt, d. h. jener Wert, welchen die Ware im Momente ihres Grenzübertrittes, also mit Hinzurechnung der inzwischen aufgelaufenen Transportkosten aufweist, denn die durch den Transport erzielte Wertsteigerung der Ware kommt natürlich dem Lande zugute, über welches der Transport ganz oder teilweise erfolgt ist. Wenn aber ein Land an die See grenzt, so entsteht die Frage, wem die durch die Seefracht herbeigeführte Wertsteigerung zugerechnet werden soll, da ja die See international ist. Theoretisch müßte man die Fiktion des Völkerrechts übernehmen und das Schiff als ein Stück desjenigen Landes betrachten, dessen Flagge es führt. Wenn eine Warensendung von England auf englischem Schiffe nach Portugal geht, so wäre dies von derselben Bedeutung, als wenn England an Portugal grenzen würde. Die Seefracht müßte immer dem Heimatlande des Schiffes zugerechnet werden. In Wirklichkeit ist diese Berücksichtigung der durch den Schiffstransport entstandenen Wertsteigerung in der Handelsstatistik schwer durchführbar. Daraus folgt aber weiters, daß die Staaten mit großer Seeküste und bedeutender Handelsflotte, wie z. B. England, ihre Einfuhrwerte zu hoch und ihre Ausfuhrwerte zu niedrig veranschlagen.

Eine weitere wichtige Korrektur ergiebt sich aus einer Analyse des Außenhandels nach den großen wirtschaftlichen Kategorien der Nahrungsmittel, Rohstoffe und Fabrikate. Die importierten Nahrungsmittel und Fabrikate gehen direkt in den Konsum über, erscheinen also mit ihrem endgiltigen Werte in der Statistik. Die importierten Rohstoffe dagegen erfahren eine Bearbeitung, und der ihnen dadurch im Inlande verliehene Mehrwert erhöht die Konsum- und Import-

fähigkeit des Landes und wirkt infolge dessen wie eine Ausfuhr, obzwar er nicht in der Ausfuhrstatistik angegeben werden kann. Andrerseits wirft die Ausfuhr in Rohstoffen und Nahrungsmitteln nicht denselben Gewinn ab, wie eine gleich hohe Ausfuhr in Fabrikaten. Während der Fabrikatenexport ein verhältnismäßig gleicher und konstanter ist, schwankt die Ausfuhr in Rohstoffen und Nahrungsmitteln wegen der Ernteverhältnisse nicht bloß von Jahr zu Jahr innerhalb sehr weiter Grenzen, sondern auch in den einzelnen Monaten; in dem gesamten Ausfuhrwerte sind also zugleich eine Assekuranzprämie und die Zinsen enthalten für die Ausfälle in den Mißjahren und den außerhalb der Erntezeit fallenden Monaten. Zu dem gleichen Resultat führt die Verschiedenheit in der räumlichen und zeitlichen Absatz- und Verkehrsfähigkeit. Die landwirtschaftlichen Rohprodukte repräsentieren bei gleichem Werte ein verhältnismäßig größeres Volumen und lohnen daher nicht überall den Transport, sie sind leicht dem Verderben ausgesetzt u. s. w., während die Massenartikel der Textil- und Eisenindustrie eine Absatz- und Verkehrsfähigkeit erlangt haben, die an jene des Geldes grenzt. Das in dieser Ungleichheit gelegene Risiko des Exportes in landwirtschaftlichen Rohprodukten spielt daher gleichfalls eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Schließlich darf nicht übersehen werden, daß die Ziffern der offiziellen Handelsstatistik hinter den faktischen Werten der Einfuhr und Ausfuhr immer zurückbleiben. Die statistische Erhebung ist den Zollämtern übertragen, die natürlich aus fiskalischem Interesse die zum großen Teil zollpflichtigen Einfuhrwaren immer schärfer kontrollieren werden als die fast durchwegs zollfreien Ausfuhrwaren. Aber auch der Schmuggel ist ein Faktor, der am allerwenigsten dort unterschätzt werden darf, wo er durch hohe Schutzzölle eine Prämie genießt. Da gerade solche Waren geschmuggelt werden, welche bei geringem Volumen einen großen Wert aufweisen, so dürften in einzelnen Ländern gerade die Werte, die auf diese Weise der statistischen Erhebung entgehen, nicht unerheblich sein.

Was nun die einzelnen Länder anbelangt, so stellt sich die Warenbilanz in England seit jeher passiv. In den Jahren 1875 bis 79 erreichte der Einfuhrüberschuß bereits 31,5 Perzent der Einfuhr, sank dann wieder bis auf ca. 22 Perzent im Jahre 1890, um jedoch seither wieder ganz wesentlich zu steigen. In den letzten Jahren hat die Einfuhr Englands die Ausfuhr um folgende Sätze überschritten:

1890	92	Mill. £	= 21,9	Prozent	der	Einfuhr
1891	126	" "	= 28,8	"	"	"
1892	132	" "	= 31,1	"	"	"
1893	128	" "	= 31,5	"	"	"
1894	135	" "	= 32,9	"	"	"
1895	131	" "	= 31,4	"	"	"
1896	146	" "	= 33,0	"	"	"
1897	157	" "	= 34,8	"	"	"
1898	176	" "	= 37,4	"	"	"
1899	155	" "	= 32,2	"	"	"
1900	169	" "	= 32,3	"	"	"

Wenn man nun auch den bereits behandelten Mängeln der englischen Handelsstatistik Rechnung trägt und insbesondere berücksichtigt, daß hier die Ziffern für den Generalhandel in Vergleich gezogen wurden, weil die englische Einfuhr im Specialhandel nicht ausgewiesen wird, so ist doch an der passiven Entwicklung der Warenverkehrsbilanz nicht zu zweifeln.

In Deutschland sind die handelsstatistischen Ziffern erst seit der letzten großen Veränderung des Zollgebietes im Jahre 1888 — Einbeziehung von Hamburg und Bremen — vergleichbar. Seither weist die Einfuhr ansehnliche und steigende Überschüsse über die Ausfuhr auf, wie dies die folgenden Ziffern erweisen:

	Einfuhr	Ausfuhr	Einfuhrüberschuß
	in Millionen Mark		
1889	3990	3165	825
1890	4145	3326	819
1891	4151	3175	976
1892	4018	2954	1064
1893	3962	3092	870
1894	3938	2961	977
1895	4121	3318	803
1896	4307	3525	782
1897	4681	3635	1046
1898	5081	3756	1325
1899	5483	4207	1276
1900	5557	4414	1143

Eine mehr oder minder erhebliche konstante Unterbilanz ergeben auch die handelsstatistischen Ausweise für Frankreich, die Schweiz, Belgien, Italien, Holland, Spanien und Portugal, Schweden und Norwegen, Dänemark.

Zu den Staaten mit einer Aktivbilanz im Warenverkehre gehört Österreich-Ungarn. Mit Ausnahme der Jahre 1856—58, in denen das Silberagio ausnahmsweise tief stand, und der Jahre 1870

bis 74, wo die Folgen der englischen Nachtragskonvention und des Börsenkrachs von 1873 fühlbar wurden, stellte sich der Außenhandel des österreichisch-ungarischen Zollgebietes immer zu Gunsten der Ausfuhr. Infolge des Rückganges im Exporte landwirtschaftlicher Produkte hat sich allerdings die Höhe des Ausfuhrüberschusses beträchtlich vermindert. Es betrug nämlich in den letzten Jahren:

	Einfuhr	Ausfuhr	Ausfuhrüberschuß
	in Millionen Gulden		
1891	614	787	173
1892	622	723	101
1893	671	805	134
1894	700	795	95
1895	722	742	20
1896	706	774	68
1897	755	766	11
1898	820	808	—12
1899	804	931	127
1900	842	956	114

Zu den Staaten mit vorwiegend aktiver Warenverkehrsbilanz gehören auch Rußland und die Vereinigten Staaten von Amerika, jedoch schwanken die Ausfuhrüberschüsse infolge der Unverläßlichkeit des landwirtschaftlichen Exportes innerhalb sehr weiter Grenzen (bis zu 50 Perzent der Ausfuhr).

Außer den Waren, welche zum Verbrauche im Inlande importiert werden oder als Eigenprodukte exportiert werden, erscheinen im Außenhandel mehr oder minder große Warenmengen, welche nicht dem eigenen Bedürfnisse des Wirtschaftsgebietes Rechnung tragen, sondern nur transitorischen Charakter aufweisen und in dem Begriffe des indirekten Außenhandels zusammengefaßt werden können. Es sind dies Waren, welche vom Auslande bezogen und unverändert oder nach entsprechender Bearbeitung wieder ausgeführt werden. Dieselben dürfen bei der Berechnung der internationalen Wirtschaftsbilanz nicht mit ihrem vollen Werte eingestellt werden, sondern nur mit jenem Mehrwert, welchen sie zwischen dem Momente ihrer Einfuhr und ihrer Wiederausfuhr erhalten haben, und welcher sich aus den Frachtkosten, Vermittelungsgebühren, Bearbeitungskosten u. s. w. zusammensetzt. Dahin gehört die Durchfuhr oder der Transitverkehr, bei welchem die Waren mit der von vornherein feststehenden Bestimmung in das Land treten, daß sie das Land nur zu transitieren haben und in derselben Beschaffenheit wieder austreten sollen. Jene Waren, welche ohne feste Bestimmung eingehen und erst später an

das Ausland abgegeben werden, bezeichnet man richtiger Weise als Wiederausfuhr oder als Ausfuhr fremder Waren (wie die englische Statistik: foreign and colonial, domestic produce). Wurden die Waren in Niederlagen zollfrei gelagert, so bilden sie den Niederlageverkehr, kommen sie zum unbestimmten Verkauf auf Märkte, Messen u. s. w., so werden sie mit dem Namen des Losungs- oder Marktverkehres bezeichnet, handelt es sich um Emballagen (Säcke, Fässer u. s. w.), welche nach der Entleerung wieder zurückgehen, so haben wir es mit dem Retourverkehr zu thun, erfolgt zwischen der Einfuhr und Wiederausfuhr eine Bearbeitung, so fallen die Waren unter den Veredlungsverkehr u. s. w.

Welche Bedeutung der indirekte Warenverkehr für ein Land gewinnen kann, zeigen die Ziffern für die Durchfuhr in Belgien und in den Niederlanden. In Belgien gelangten im Jahre 1899 teils direkt, teils über Niederlagen Waren im Werte von 1402,3 Mill. Frcs. zur Durchfuhr, während die gesamte Einfuhr im Specialhandel 3654,3 Mill. und die Ausfuhr 3351,6 Mill. Frcs. betrug. In den Niederlanden werden nur die Mengenziffern ausgewiesen; nach der Statistik des Jahres 1898 umfaßte die allgemeine Einfuhr 24074 Mill. kg, die allgemeine Ausfuhr 15612,5 Mill. kg und die Durchfuhr 5314,3 Mill. kg.

Bedeutend ist auch die Durchfuhr in der Schweiz, in Rußland, Österreich-Ungarn u. s. w., ferner der Veredlungsverkehr in Frankreich, Deutschland u. s. w.

Eine eigenartige Rolle spielt der Außenhandel in Edelmetallen, weil diese als Zahlungsmittel fungieren. Allerdings werden nicht bei jeder an das Ausland fälligen Zahlung Edelmetalle zur Versendung gebracht, denn das Gros der internationalen Zahlungsverbindlichkeiten wird mit Wertpapieren aller Art ausgeglichen, bevor zur Edelmetallausfuhr gegriffen wird. Theoretisch genommen muß der sogenannte Goldpunkt in den Wechselkursen erreicht sein, bevor dieser Fall eintritt. Trotzdem ist die Bewegung in Edelmetallen eine sehr bedeutende. Zur Versendung kommen sie hauptsächlich in der Form von Barren, weil auf diese Weise die Kosten der Einschmelzung und Umprägung erspart werden und auch die Abnutzung bei weitem geringer ist wie bei den Münzen. Übrigens ist die offizielle Statistik nicht vollständig, da nicht geringe Mengen durch den Reiseverkehr, die Auswanderung u. s. w. umgesetzt werden.

Einen sehr starken Edelmetallverkehr weist England auf, und zwar deshalb, weil London der fast ausschließliche Weltmarkt für

Gold und Silber (bullion) ist, indem fast alle produzierten Mengen in die Bank von England gelangen, bevor sie in weiteren Umlauf kommen.

Von weit größerer Bedeutung für den Ausgleich der Schulden und Guthaben verschiedener Länder sind die Wertpapiere, und unter diesen dominiert wieder der Wechsel auf das Ausland (die Devise). Der Verkehr hierin läßt sich statistisch nicht erfassen, jedoch wurde den Wechselkursen eine specielle Eigenschaft zuerkannt. Da der Preis der Wechsel, also der Wechselkurs, von Angebot und Nachfrage abhängt, Angebot und Nachfrage aber durch den jeweiligen Stand der Schulden und Forderungen bestimmt werden, so hat man aus den Wechselkursen einen Rückschluß auf den Stand der jeweiligen internationalen Verbindlichkeiten, auf die Zahlungsbilanz gezogen. Dieser Rückschluß trifft jedoch nur in einem Lande mit einem hochentwickelten Geldverkehr wie England zu. Je mehr in einem Lande anderweitige Zahlungsmittel vorhanden sind und gebraucht werden, je kleiner und gefährdeter dessen internationaler Kredit ist, auf dem der Wechselverkehr fußt, desto mehr tritt auch die Bedeutung der Wechselkurse für die Beurteilung der Zahlungsbilanz in den Hintergrund.

Einen statistisch kontrollierbaren Wechselverkehr besitzen wir nur in den indischen Council Bills. Diese Council Bills oder Council Drafts sind Wechsel, welche der India Council in London als Vertreter der indischen Regierung auf die Regierungsstelle in Kalkutta zieht, und welche zur Begleichung der Zinsen für auswärtige Anlehen, zur Bezahlung der Pensionen und sonstigen in Europa zu leistenden Verbindlichkeiten benutzt und von allen denen gekauft werden, die in Indien Zahlungen zu leisten haben. Während sich die Summe der auf diese Weise von Indien ins Ausland übertragenen Beträge jährlich auf 15—16 Mill. £ beläuft, erreicht die jährliche Ausfuhr in Edelmetallen nicht einmal 2 Mill. £.

Große Gewinne beziehen einzelne Länder aus dem indirekten Geldverkehr und der Arbitrage. Ebenso wie bei den Warenbezügen europäischer Länder aus überseeischen Gebieten häufig ein drittes Land als Vermittler dazwischentritt, so kommt es noch häufiger vor, daß sich Verbindlichkeiten und Forderungen auf einem fremden Handelsplatze ausgleichen. So z. B. bezieht Deutschland Waren aus Indien direkt, zahlt jedoch über London. Auch der Arbitragehandel, welcher Wechsel und andere Wertpapiere zu Handelsobjekten macht und aus den örtlichen Kursdifferenzen Gewinn zieht, kann für ein Land sehr gewinnbringend sein.

Den stärksten Anteil an diesen Verkehrsarten nimmt England das infolge seiner kolonialen Besitzungen und ausgedehnten Handelsbeziehungen zum Bankier der ganzen Welt geworden ist. Man hat berechnet, daß aus dem überseeischen Handel des europäischen Kontinents jährlich mehr als 60 Milliarden Mark auf England gezogen werden, woran über 50 Mill. Mark an Provisionen verdient werden. Nach den Schätzungen, welche das englische Board of Trade für das Jahr 1898 angestellt hat, belief sich der Gesamtverdienst Englands an Bank- und anderen Kommissionen auf 18 Mill. £.

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß auch die Verdienste aus der Seeschiffahrt gesondert in Rücksicht gezogen werden müssen, nachdem sie in der Handelsstatistik nicht zum Ausdruck kommen. Dabei darf nicht übersehen werden, daß nicht bloß der Verkehr des eigenen Landes mit fremden Gebieten die Frachtverdienste bestimmt, sondern auch der durch die eigenen Schiffe besorgte Verkehr fremder Länder unter einander, sowie die Küstenschiffahrt in fremden Gebieten.

Über den Stand der europäischen Handelsmarine veröffentlicht das Schiffsklassifikationsinstitut Veritas in Hamburg alljährlich Verzeichnisse, in welchen alle Dampfschiffe mit mehr als 100 Tonnen und alle Segelschiffe mit mehr als 50 Tonnen angeführt sind. Der Tonnengehalt der Segelschiffe läßt sich jedoch mit dem der Dampfschiffe nicht ohne weiteres vergleichen, weil ein Dampfschiff in derselben Zeit drei oder viermal so viel leistet wie ein Segelschiff. Reduziert man nun dementsprechend den Tonnengehalt der Segelschiffe, so erhält man für das Jahr 1899/1900 folgendes Bild. Handelsmarine der wichtigsten europäischen Staaten:

	Zahl der Schiffe	Dampfer-Tonnengehalt
Großbritannien	13 159	7 646 095
Deutschland	1 881	1 349 612
Norwegen	2 963	749 614
Frankreich	1 897	620 203
Italien	1 815	442 443
Rußland	2 890	409 732
Spanien	1 429	401 035
Schweden	1 920	324 378.
Holland	887	290 669
Dänemark	1 070	284 220
Österreich	309	229 725

Aus dieser Übersicht geht die vorherrschende Stellung Englands in dem Frachtverkehre zur See deutlich hervor. Von berufener Seite sind deshalb auch die Frachtverdienste Englands zur See auf 80 Mill. £

jährlich veranschlagt worden. Übrigens dürfte auch Deutschland nach einer ungefähren Berechnung etwa 50 Mill. Mark jährlich aus dem Ertrage seiner Kauffahrteiflotte vom Auslande beziehen.

Entscheidend für die Gestaltung der Zahlungsbilanz eines Landes können auch die auswärtigen Anlehen sein. Die Finanzwissenschaft bezeichnet jene Anlehen als auswärtige, welche direkt im Auslande aufgenommen und an auswärtigen Börsenplätzen durch besondere Zahlstellen negotiiert werden; bei unserer Untersuchung müssen dagegen alle Anlehen als auswärtige gelten, insofern sich deren Schuldbriefe thatsächlich im Auslande befinden. Diese Grenze ist natürlich keine feste und statistisch deshalb auch sehr schwer faßbar. Im allgemeinen läßt sich behaupten, daß nur England, Frankreich, Deutschland, Belgien, die Niederlande und die Schweiz ihre Anlehen ganz oder vorzugsweise im Inlande selbst aufgenommen haben, während alle übrigen Staaten mehr oder weniger auf das Ausland angewiesen sind.

Am frühesten hat sich England bezüglich seiner Staatsschulden vom Auslande unabhängig gemacht, indem sich bereits im Jahre 1762 nur 15 Prozent derselben in den Händen von Ausländern befanden; gegenwärtig dürfte der Prozentsatz ein verschwindend kleiner sein. Hingegen ist seither das englische Kapital von fremden Staaten sehr stark in Anspruch genommen worden. Nach der Berechnung des Board of Trade bezieht England jährlich etwa 90 Mill. £ an Zinsen aus den im Ausland angelegten Kapitalien.

In Deutschland ist die Summe des deutschen Kapitals, welches zum Ankauf ausländischer Werte verwendet wurde, vom Präsidenten des Reichsbank-Direktoriums Koch auf 10 Milliarden Mk. geschätzt worden, von denen etwa 500 Mill. Mk. jährlich an Zinsen eingehen. Allerdings ist an diesen Werten zum Teil auch viel verloren worden, namentlich infolge der finanziellen Deroutierung der südamerikanischen Staaten.

Andrerseits ist die Verschuldung Österreich-Ungarns an das Ausland anläßlich der Valuta-Enquete im Jahre 1892 mit rund 8000 Mill. Kronen festgestellt worden und dürfte sich seither nach zuverlässigen Berechnungen auf 9500 Mill. Kronen erhöht haben. Diese Verschuldung bedingt eine jährliche Zinsenzahlung von etwa 400 Mill. Kronen.

Aber auch in großen industriellen und kommerziellen Unternehmungen sind fremde Kapitalien investiert, welche statistisch nicht ausgewiesene Erträgnisse abwerfen.

Ein interessantes Resultat haben die Erhebungen geliefert, welche

das deutsche Reichsmarineamt zur Begründung einer weiteren Ausgestaltung der Flotte im Jahre 1900 über die Investitionen deutschen Kapitals im Auslande veranstaltet hat. Dabei wurden in Rücksicht gezogen die deutschen Handelsniederlassungen, Faktoreien und Plantagenbesitzungen in überseeischen Gebieten, die Banken in Südamerika und Ostasien, die Eisenbahnunternehmungen in Nordamerika, der Türkei u. s. w., schließlich die zahlreichen Fabriken, welche mit deutschem Kapital begründet worden sind. Eine Zusammenfassung dieser Summen ergiebt die stattliche Summe von 7 bis 7,5 Milliarden Mark für die deutschen Kapitalsanlagen im Auslande.

In sehr großem Maße ist auch das belgische Kapital im Auslande thätig. Nach Angaben der russischen Gesandtschaft in Brüssel operieren belgische Unternehmungen in Deutschland mit einem Grundkapital von 20 Mill., in Frankreich von 23 Mill., in Portugal von 43 Mill., in Italien von 66 Mill., in Österreich-Ungarn von 52 Mill., in Spanien von 86 Mill. Francs. Die größten Summen sind jedoch in Rußland angelegt, denn daselbst arbeiteten am 1. Januar 1899 195 belgische Unternehmungen mit einem Grundkapital von 340 Mill. Francs; das Gros derselben entfällt auf Werke der Montan- und Metallindustrie.

Für einzelne Länder, die durch ihre landschaftlichen Schönheiten, die Heilkraft ihrer Bäder u. s. w. von Fremden gern aufgesucht werden, ist auch der Reiseverkehr die Quelle reicher Erträgnisse. So z. B. hat Staatsrat L. Bodio im Giornale degli Economisti berechnet, daß in Italien im Jahre 1897 von Fremden 12 677 327 Reisetage verbracht worden sind, und zwar 6 219 813 Tage von Reisenden erster Klasse, 5 668 444 Tage von Reisenden zweiter und 389 070 Tage von Reisenden dritter Klasse. Die Tagesausgabe eines Reisenden auf 25, 20 und 10 Lire berechnet, würde bereits eine Summe von 278 Mill. Lire ergeben. Auf den italienischen Eisenbahnen sind ferner außer den Gebühren für Gepäckbeförderung an Fahrtkosten 7,5 Mill. Lire gezahlt worden. Zieht man noch die 14 804 Personen in Betracht, welche zur See aus dem Auslande ankamen, so gelangt man zu einer Summe von 300 Mill. Lire, welche der Fremdenstrom in Italien gelassen hat. Die Schweiz wird jährlich von weit mehr als 2 Mill. Reisenden besucht. Die Einnahmen der Schweizer Fremden-Etablissements stellen sich für eine Saison auf rund 120 Mill. Francs; rechnet man die Ausgaben für Bijouterie- und Spielwaren, Andenken an die Schweiz u. s. w. hinzu, so erhöht sich der Betrag auf 140 bis 150 Mill. Francs für

das Jahr. Ansehnliche Einnahmen bezieht auch Norwegen aus dem lebhaften Besuche englischer Sportsmen und Touristen, Österreich aus der Frequenz der zahlreichen Heilbäder und dem Touristenverkehre in den Alpen u. s. w.

Von Bedeutung für die Wirtschaftsbilanz ist auch die Auswanderung, weil sie dem Mutterlande Arbeitskräfte und Kapitalien entzieht, die Hochseefischerei u. s. w.

Diese aphoristischen Daten sind natürlich nicht geeignet, ein thatsächliches Bild der Handels-, Zahlungs- und Wirtschaftsbilanz der verschiedenen Länder zu bieten, sie zeigen aber, daß die Warenbilanz eines Landes sehr erheblicher Korrekturen bedarf, wenn man auf dieselbe weitergehende Schlüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung ziehen will.

Litteratur: Josef Grunzel, Der internationale Wirtschaftsverkehr und seine Bilanz. Leipzig 1895. — Hugo Bach, Internationale Arbeitsteilung. Wien 1896. — W. Ruland, Die Handelsbilanz. Berlin 1897. — Oskar Martens, Die Einwirkungen des Wertverkehres mit dem Auslande auf das Volksvermögen und den Volkswohlstand. Berlin 1897. — Erwin Hönncher, Theorie der auswärtigen Wechselkurse. Zittau 1898. — Julius Hucke, Die Handelsbilanz. Leipzig 1901.

IX. Institutionen für Exportförderung.

1. Handelsmuseen und Auskunftsstellen.

Die Aktivität, welche der Staat aus den bereits erörterten Gründen gerade auf dem Gebiete der äußeren Handelspolitik entfaltet, erklärt es, daß fast alle Maßnahmen in dieser Richtung nicht bloß die Regelung, sondern vielmehr direkt oder indirekt die Förderung des Außenhandels bezwecken. Es bestehen aber außerdem besondere Institutionen, denen die Aufgabe obliegt, den inländischen Kaufleuten und Produzenten die für den Einzelnen schwer erreichbaren Detailkenntnisse im Exportgeschäft zu vermitteln, sie auf günstige Chancen im Außenhandel aufmerksam zu machen, ihnen die Anknüpfung von Handelsbeziehungen zu erleichtern, kurz das Land in dem Bestreben zu unterstützen, einen möglichst großen Anteil am Welthandel zu gewinnen.

Dahin gehören vor allem die Handelsmuseen, welche Muster der auf verschiedenen auswärtigen Märkten gangbaren Waren sammeln, um die inländische Produktion mit den Bedarfsartikeln der einzelnen Absatzgebiete bekannt zu machen und sie zum Exportgeschäft anzuregen. Die Anforderungen, die an eine derartige Sammlung gestellt werden müssen, wenn sie ihren Zweck erfüllen soll, sind nicht gering. Es genügt nicht, sich durch Konsulate und im Ausland lebende Staatsangehörige die Muster zu beschaffen und sie geographisch zu gruppieren, wie zuweilen geschehen ist, denn der Kaufmann kann an der Hand des bloßen Musters noch nicht beurteilen, ob er in der betreffenden Ware ein Exportgeschäft anbahnen kann. Es müssen ihm vor allem die Größen und Mengen bekannt gegeben werden, in welchen die Ware an bestimmten Plätzen verkauft wird, es muß die Art der Aufmachung mitgeteilt werden, weil sich die Käufer namentlich

in überseeischen Gebieten auf die Marke, Etiquette, Emballage u. s. w. verlassen, es müssen die Preise beigefügt sein, sowie die Verkaufskonditionen und Konkurrenzverhältnisse in dem betreffenden Artikel u. s. w. Da diese für die Anbahnung und Fortsetzung der Exportbeziehungen ausschlaggebenden Verhältnisse nur einem beschränkten Zeitraum entsprechen und einem öfteren Wechsel unterworfen sind, so folgt von selbst die Notwendigkeit, derartige Sammlungen immer wieder zu erneuern und mit den neuesten Daten zu versehen. Eine derartige Führung der Sammlungen ist mit nicht unbedeutenden Kosten verbunden, hat aber alleinige Berechtigung.

Es liegt in der Natur der Sache, daß sich derartige Institute nicht damit begnügen, die Mustersammlungen vorzuführen, sondern zugleich Auskunftsstellen für den Außenhandel überhaupt sind, indem sie die Exporteure auch über jene Verhältnisse informieren, welche sich nicht bloß auf eine specielle Ware, sondern auf die wirtschaftliche Lage eines Landes überhaupt und die Gestaltung des Außenhandels beziehen. Zu diesem Zwecke werden auf dem Wege amtlicher und nichtamtlicher Berichterstattung Nachrichten gesammelt über Zollsätze und Zollvorschriften, über Frachtraten, über Vertrauenswürdigkeit der auf fremden Plätzen etablierten Firmen u. s. w. Bei der Kostspieligkeit und Schwierigkeit, mit welcher die Errichtung und Erhaltung der kommerziellen Sammlungen verbunden ist, hat man von denselben zuweilen ganz abgesehen und sich lediglich auf Auskunftsstellen beschränkt, welche den allgemeinen Informationsdienst pflegen.

Ein solches Institut ist das zum Regierungsjubiläum der englischen Königin im Jahre 1892 in London eröffnete Imperial Institute of the United Kingdom, the Colonies and India. Zweck des Institutes ist: 1. die Ausstellung von Sammlungen wichtiger Rohstoffe und Erzeugnisse des britischen Reiches und der fremden Länder, um die stetigen Fortschritte der Landwirtschaft, des Handels und der Industrie des eigenen Landes im Vergleiche zu denen der fremden Länder zu veranschaulichen; 2. die Errichtung und Förderung von Handelsmuseen, Mustersammlungen und Informationsbureaux in London und anderen Teilen des Reiches; 3. die Sammlung und Verbreitung von Auskünften, welche auf Handel, Industrie, Auswanderung 2c. Bezug haben und den Unterthanen des Reiches von Nutzen sein können; 4. die Förderung des Gewerbes durch Vorführung mustergiltiger Arbeiten; 5. die Förderung von technischer und kommerzieller Bildung für alle Zweige der Industrie; 6. die Er-

leichterung einer systematischen Kolonisation in fremden Ländern; 7. die Abhaltung von Konferenzen und Vorlesungen und die Erleichterung der kommerziellen und freundschaftlichen Beziehungen unter den Einwohnern der verschiedenen Teile des britischen Reiches. Das „Imperial Institute" befindet sich in einem prachtvollen Monumentalbau, welcher die Lokalitäten für die ständigen Sammlungen und die zeitweiligen Specialausstellungen, die Bureaux, Klublokalitäten, Konferenzsäle ꝛc. umfaßt.

Ferner ist in England am 23. Oktober 1899 als eine selbständige Abteilung des Handelsamtes eine Auskunftsstelle (Commercial Intelligence Departement) errichtet worden, welche an Interessenten Auskünfte erteilt über Handelsstatistik, Zolltarife, Zollbestimmungen, Vorschriften für Handlungsreisende, Vergebungen von Lieferungen im Auslande, leistungsfähige Firmen u. s. w. Regelmäßige Publikationen erfolgen in der nunmehr wöchentlich erscheinenden Zeitschrift Board of Trade Journal.

In Frankreich ist durch Gesetz vom 7. März 1897 ein Exportamt (Office national du commerce extérieur) errichtet worden. Dasselbe untersteht dem Handelsministerium und verfolgt nach Art. 1 den Zweck, „den französischen Kaufleuten und Industriellen kommerzielle Auskünfte aller Art zu geben, welche geeignet sind, zur Entwicklung des Außenhandels und zur Erweiterung des Absatzes im Auslande und in den französischen Kolonien beizutragen". Die Kosten des Institutes werden durch eine staatliche Subvention (70 000 Francs) und durch Beiträge der Handelskammer in Paris aufgebracht. Das Exportamt unterhält einen ständigen Korrespondenzverkehr mit den diplomatischen und Konsular-Funktionären, sowie mit den Kolonialbeamten und bleibt in dauernder Verbindung mit allen Handelskammern. Außerdem ernennt der Handelsminister aus den Kreisen der französischen Industrie- und Handelswelt auf die Dauer von 5 Jahren offizielle unbesoldete Korrespondenten, welche den Titel Conseillers du commerce extérieur führen. Die Organe dieser Behörde sind: 1. ein vom Handelsminister ernannter und unter seinem Vorsitz tagender Verwaltungsrat, der sich zusammensetzt aus Präsidenten und Mitgliedern der verschiedenen Handelskammern, sowie aus Vertretern der beteiligten Ministerien; 2. aus einer Direktorialkommission zur Erledigung der laufenden Geschäfte, welche besteht aus dem Präsidenten der Pariser Handelskammer, 5 vom Verwaltungsrat zu bestimmenden Präsidenten der Provinzialkammern, 3 Handels-

kammer-Mitgliedern und 1 Sekretär. Dem Institut wurde auch die Redaktion des Moniteur officiel du commerce übertragen.

In Deutschland ist im Jahre 1898 die Errichtung einer Reichshandelsstelle angeregt worden, welche nicht mit kommerziellen Sammlungen verbunden werden sollte, sondern nur als Auskunftsstelle gedacht war. Die Verhandlungen des deutschen Handelstages im Januar 1901 haben jedoch gezeigt, daß gerade die maßgebendsten Handelskammern und industriellen Körperschaften dem Plan in seiner ursprünglichen Fassung wenig Sympathie entgegenbrachten. Auf dem Handelstage gelangte schließlich ein Vermittlungsantrag zur Annahme, welcher die Errichtung einer Reichshandelsstelle als „nützlich" bezeichnet und folgende Gebiete in den Thätigkeitsbereich dieses Institutes einbezogen wissen will: A) die Sammlung von Gesetzen, Verordnungen u. dergl., die sich auf Steuerwesen, Zollwesen, Gewerbe- und Handelsrecht, Patente, Muster- und Zeichenschutz u. s. w. fremder Staaten beziehen; B) die Pflege der Statistik, insbesondere der Handels- und Produktionsstatistik fremder Länder; C) die Sammlung von wichtigen Mitteilungen über Länder und Orte, die für den deutschen Absatz im Auslande in Betracht kommen, von Marktberichten, politischen Berichten, die zweckentsprechende Verarbeitung der Konsulatsberichte u. s. w. Auf diesen Gebieten soll eine Auskunftserteilung an die Interessenten stattfinden. Die Frage der inneren Organisation dieser Reichshandelsstelle, besonders ob sie von Interessenten ins Leben gerufen werden soll oder ob sie einer Reichsbehörde unmittelbar anzugliedern ist, wurde offen gelassen.

Österreich besitzt ein Handelsmuseum in Wien. Dasselbe wurde nach Abschluß der Wiener Weltausstellung vom Jahre 1873 zunächst als orientalisches Museum begründet, im Jahre 1886 aber zu einem Handelsmuseum erweitert, welches allgemeine kommerzielle, kunstgewerbliche und ethnographische Sammlungen umfaßte, einen Informationsdienst organisierte, Vortragskurse veranstaltete und eine Zeitschrift herausgab. In neuester Zeit wurden jedoch die kommerziellen Sammlungen aufgelassen, neu angegliedert wurde dagegen die Exportakademie. In Ungarn besteht ein Handelsmuseum in Budapest, welches insbesondere eine rege praktische Thätigkeit auf kommerziellem Gebiete entfaltet durch Erteilung von kommerziellen Auskünften, Errichtung von Filialen und Musterlagern im Auslande, namentlich in den Handelsplätzen der Balkanländer und der Levante u. s. w.

In Italien besteht ein Handelsmuseum in Mailand. Außerdem ist vom italienischen Handelsministerium ein kommerzielles In-

formationsbureau (Officio d'informazioni commerciali) in Rom errichtet worden, welches Auskünfte zu erteilen hat sowohl an Ausländer über italienische Bezugsquellen und Industrien als auch an Inländer über auswärtige Absatzgebiete.

In der Schweiz können die Nachweisbureaux für Bezug und Absatz von industriellen und landwirtschaftlichen Produkten in Genf und Zürich hieher gerechnet werden, welche hauptsächlich als Auskunftsstellen dienen. Die finanziellen Mittel werden durch Beiträge der Behörden und Korporationen und durch die Jahresbeiträge der Produzenten beschafft, welche gegen einen Jahresbeitrag von 5 Francs das Recht der Benutzung dieser Bureaux erhalten.

In Belgien besteht, und zwar im Ressort des Ministeriums des Äußeren, ein Handelsmuseum (Musée commercial), welches sich in drei Abteilungen gliedert: 1. die Sammlungen von solchen Produkten, welche vom Auslande in fremde Absatzgebiete eingeführt werden, ferner von Rohprodukten, welche die belgische Industrie verwerten kann; diese Proben werden mit Hilfe der Konsularvertretungen beschafft; der Katalog giebt zu den Sammlungen folgende Daten: Provenienz des Musters; Verkaufspreis der Ware an Ort und Stelle in der Währung des betreffenden Landes; Datum, wann die betreffende Ware verkauft wurde; Verkaufskonditionen des Artikels; Einstandspreis der Ware in den verschiedenen konkurrierenden Ländern, Transportspesen und Eingangszölle; 2. das Auskunftsbureau, welches über Verkehrs-, Fracht- und Zollverhältnisse Auskunft erteilt, die im Auslande eröffneten Konkurse verlautbart, die Lieferungsausschreibungen in Evidenz führt u. s. w.; 3. die Bibliothek und das Lesezimmer.

Im Jahre 1900 hat die norwegische Regierung Vorschläge für die Errichtung eines staatlichen Auskunftsbureaus in Christiania publiziert, welches sich in Unterabteilungen in anderen größeren Städten gliedern und die Aufgaben eines Handelsmuseums übernehmen sollte.

In Spanien wurde im Jahre 1899 unter dem Namen Junta oder Cámara de Exportacion eine Exportkommission eingesetzt, welche unter Vorsitz des Staatsministers aus 30 Mitgliedern besteht. Dieselbe soll Daten über Handel und Industrie, Schiffahrt und Ackerbau auf Grund der Mitteilungen der Konsulate und Exporteure sammeln und dieselben dem spanischen Außenhandel nutzbar machen, wobei ein specielles Augenmerk auf Südamerika gerichtet wird.

Ein Handelsmuseum im großen Style besitzt seit dem Jahre 1897 die amerikanische Stadt Philadelphia, welches durch

eine Subvention der Kommune und durch Mitgliederbeiträge erhalten wird. Es wird von einem Kuratorium geleitet, das aus vierzehn auf Lebenszeit gewählten Bürgern und einigen ex-officio-Mitgliedern besteht. Die Geschäftsleitung ist einem Direktor und einem Stab sachverständiger Assistenten anvertraut. Zur Mitwirkung sind noch zwei beratende Körperschaften berufen, nämlich die Beiräte für das Inland und das Ausland. Das Institut besteht aus den sehr umfangreichen Sammlungen von Warenproben, aus einem Auskunftsbureau, einer Bibliothek u. s. w. Außerdem werden auch für Interessenten freie Vorträge unter Vorzeigung von Mustern gehalten.

Nach dem Vorbilde des Museums in Philadelphia hat im Jahre 1899 auch Japan ein Handelsmuseum in Tokyo errichtet, welches vom Ministerium für Ackerbau und Handel ressortiert, eine permanente Ausstellung von Artikeln des Außenhandels bietet, den Besuchern Bibliothek und Lesezimmer zur Verfügung stellt u. s. w.

In der Türkei wurde bereits im Jahre 1891 unter der Ägide des Handelsministeriums ein Handelsmuseum ins Leben gerufen, das jedoch zu keiner lebhafteren Bethätigung kam und schließlich gänzlich einging. Im Jahre 1898 wurde aber im Auftrage des Handelsministers von der türkischen Handelskammer neuerdings eine Kommission eingesetzt, welche für ein als Sammelstelle von Mustern und kommerziellen Informationen gedachtes Museum das Reglement ausarbeiten sollte.

In Bulgarien wurde durch das Handelsministerium im Jahre 1898 ein Handelsmuseum begründet, welches jedoch hauptsächlich Sammlungen bulgarischer Produkte enthält und daher mehr den Charakter eines Exportmusterlagers hat. Das Museum übernimmt auch Kommissionsaufträge gegen eine Provision von 2 %, giebt Ausländern Auskünfte über Kreditfähigkeit gegen eine Taxe von 1 Franc, liefert Preisverzeichnisse bulgarischer Artikel, publiziert Adreßbücher von Industriellen und Kaufleuten in Bulgarien u. s. w.

Im Jahre 1900 ist auch in Bukarest ein Handelsmuseum dadurch entstanden, daß das rumänische Handelsministerium der Bukarester Handelskammer die gesamten Ausstellungsobjekte des rumänischen Pavillons auf der Pariser Weltausstellung überwiesen hat.

In Rußland ist auf private Initiative hin im Jahre 1900 ein „Handels- und Industrie-Museum" in Petersburg zu stande gekommen.

Litteratur: Erich Pistor, Der Handelskongreß in Philadelphia. Wien 1900.

2. Exportmusterlager und Exportsyndikate.

Exportmusterlager sind Sammlungen von Mustern der im Inlande erzeugten Waren, welche behufs Erweiterung der auswärtigen Handelsbeziehungen den ausländischen Käufern auf hervorragenden Plätzen des Inlandes oder Auslandes vorgeführt werden. Während also die Handelsmuseen in erster Linie dem heimischen Produzenten dienen, indem sie ihm zeigen, welche Artikel er erzeugen und wie er sie herrichten muß, um dem Bedarf und der Geschmacksrichtung der Käufer in auswärtigen Absatzgebieten zu entsprechen, sind die Exportmusterlager für den auswärtigen Abnehmer berechnet, indem sie ihm die Erzeugnisse des eigenen Landes vorführen und ihn zur Anknüpfung von Geschäftsverbindungen mit heimischen Firmen zu veranlassen suchen. Das Ziel beider Institutionen ist das gleiche, nämlich die Hebung des Außenhandels, nur die Ausgangspunkte sind prinzipiell verschieden. Übrigens begnügen sich die Exportmusterlager nicht bloß mit der Vorführung der Muster, sondern sie übernehmen häufig auch die Rolle einer Exportagentur, indem sie von den auswärtigen Käufern Aufträge annehmen und ausführen lassen oder in jedem einzelnen Falle die Vermittlung zwischen diesen und den Produzenten oder Kaufleuten im Inlande herstellen.

Die Exportmusterlager haben viel weniger durchgreifen können, als dies beispielsweise den Handelsmuseen geglückt ist, obwohl ihre Thätigkeit der geschäftlichen Praxis näher kommt und daher die Vorteile weit deutlicher sichtbar werden können. In Wirklichkeit stellen aber die Exportmusterlager an den auswärtigen Käufer zu hohe Zumuthungen, denn derselbe ist nicht gewohnt, sich die Ware, die er braucht, in einem Musterlager oder gar auf einem entlegenen Platze zu suchen. Das Angebot ist überall intensiver geworden, sodaß nur noch der persönliche Besuch durch geschäftstüchtige und mit Mustern versehene Reisende Erfolg verspricht. Der auswärtige Käufer wird von solchen Reisenden so stark überlaufen, daß er sich wohl nur selten die Mühe zu nehmen braucht, um sich über die Einkaufsmöglichkeiten zu orientieren. Immerhin können in stark besuchten Städten, namentlich in solchen, welche einen lebhaften Fremdenverkehr aufweisen, die Musterlager ein wirksames Mittel zur Exportförderung sein.

Die Idee der Exportmusterlager tauchte zum erstenmale im Jahre 1881 in Deutschland auf, wo sie im Anschluß an die württembergische Landesausstellung zunächst in Stuttgart verwirklicht

wurde. Dasselbe besitzt gegenwärtig eine Filiale in Hamburg und mehrere Vertreter an auswärtigen Plätzen, namentlich in der Levante. Im Jahre 1899 belief sich die Zahl der Käufer auf 300, welche im ganzen 2519 Aufträge erteilten. Unterdessen sind auch in anderen Städten Deutschlands Musterlager begründet worden (Frankfurt a. M., Leipzig u. s. w.). Am 1. April 1897 wurde in Berlin ein großes Exportmusterlager eröffnet, welches der Centralverein für Handelsgeographie ins Leben gerufen hat. Dasselbe bildet eine ständige Ausstellung für rein praktische Zwecke und ist mit einer Informationsstelle verbunden. Im Jahre 1899 hat ferner der im Interesse der thüringischen Kleinindustrie gegründete Exportverein „Musterlager thüringischer Erzeugnisse" in Weimar mit Regierungsunterstützung ein Musterlager mit einer Verkaufsstelle in Sydney errichtet.

In Österreich wurde diese Idee vom österreichisch-ungarischen Exportverein aufgegriffen, welcher im Jahre 1886 ein Exportmusterlager in Wien errichtete. Dasselbe reussierte jedoch nicht, zumal es unter der Gegnerschaft der Wiener Exporthäuser zu leiden hatte. Dagegen ist im Jahre 1900 von der Handelskammer in Prag das Projekt ausgegangen, in Hamburg ein Kommissionshaus und Exportmusterlager österreichischer Handels- und Gewerbekammern zu errichten, welches beauftragt wäre mit der Vermittelung von Handelsgeschäften für Export und Import, mit der Erteilung von Informationen über Chancen und Verkaufsbedingungen einzelner Artikel, über die Marktlage, die Kreditfähigkeit der Firmen u. s. w., mit der Herausgabe von periodischen Marktberichten, mit der Sammlung und Beschaffung von Import- und Exportmustern, endlich mit der Heranziehung junger österreichischer Kaufleute für den auswärtigen Handel. Jeder österreichische Interessent wäre berechtigt, die Dienste des Kommissionshauses gegen Entrichtung einer Provision oder Gebühr in Anspruch zu nehmen. Das Projekt befindet sich aber noch im Stadium der Beratungen.

Von Frankreich aus ist im Jahre 1899 die Schaffung eines französischen Musterlagers in Madrid in Angriff genommen worden, das der dortigen französischen Handelskammer angegliedert werden sollte.

Eine neue Vereinigung der amerikanischen Industriellen, die National Association of Manufacturers in Philadelphia, hat in Shanghai eine ständige Musterausstellung organisiert.

Spanien hat derartige Musterlager namentlich in Südamerika (Buenos Aires, Montevideo) errichtet.

Ein praktisches Mittel zur Exportförderung besteht weiters in der Bildung von Exportsyndikaten, der Schaffung von Exportbanken und Exportgesellschaften, der Aussendung von Kollektivreisenden u. s. w. Der Grundgedanke aller dieser Organisationen ist der, die oft unzulänglichen Kräfte des Einzelnen in einer Vereinigung zusammenzufassen und mit dieser die Wege des Außenhandels zu betreten. Der Kaufmann oder Industrielle verfügt nicht immer über die Kenntnisse, die für das Exportgeschäft nötig sind, er kann nicht die bedeutenden Kosten aufwenden, welche mit der Anlegung von Komptoirs, Vertretungen u. s. w. an überseeischen Plätzen verbunden sind, er braucht auch eine gewisse Kreditorganisation, damit er einen rascheren Umschlag seines Kapitales erzielen kann. Dieser Zweck wird nun dadurch erreicht, daß sich Firmen verschiedener Branchen zu einem Syndikat vereinigen, welches das Exportgeschäft auf gemeinsame Rechnung betreibt; gewöhnlich wird hierbei für jeden Artikel nur eine Firma aufgenommen, um Differenzen bei der Zuteilung der Ordres vorzubeugen. Exportgesellschaften und Exportbanken stellen bereits selbständige Organisationen dar, für welche zumeist die Form der Aktiengesellschaft gewählt wird; die ersteren legen das Hauptgewicht auf die Pflege des Kommissionsgeschäftes, während den Banken in erster Linie die Finanzierung der Unternehmungen obliegen wird. Den einfachsten, aber auch unzulänglichsten Modus der Exportorganisation erblicken wir dann, wenn Firmen verschiedener Branchen auf gemeinsame Kosten einen Kollektivreisenden entsenden. Derartige Reisende genügen nämlich nicht, um bei der heutigen scharfen Konkurrenz der verschiedenen Handelsvölker dauernde Exportbeziehungen zu erhalten, abgesehen davon, daß sie selten imstande sein werden, allen Anforderungen der Branchen, welche sie vertreten, zu entsprechen. Wirksam wäre diese Art der Exportförderung nur dann, wenn dadurch die Etablierung nationaler Kaufleute an auswärtigen Plätzen befördert werden könnte, jedoch gehört zu einer solchen Etablierung ein bedeutenderes Kapital, das eben nur durch eine kräftigere Organisation im Heimatlande beschafft werden kann.

Beispiele für derartige Organisationen finden wir in neuester Zeit namentlich in Italien. Am 1. Januar 1897 vereinigte sich in Mailand ein Konsortium von 122 Firmen zur Unione industriale italiana per il commercio coll' Estremo Oriente, das sich die Pflege des Exportes nach Ostasien zur Aufgabe stellte. Das Konsortium wurde auf die Dauer von sechs Jahren geschlossen. Die

Oberleitung befindet sich in den Händen eines fünfgliedrigen Komitees mit dem Sitze in Mailand. Fabrikanten ähnlicher oder gleicher Artikel dürfen nur zugelassen werden, wenn sich die interessierten Firmen unter einander vorher verständigen. Die Mitglieder zahlen eine Eintrittstaxe von 1000 Lire und einen Jahresbeitrag von 100 Lire. Sie müssen sich für ihre Geschäfte mit dem fernen Osten der Syndikatsagenten bedienen, wogegen die letzteren nur Firmen des Konsortiums vertreten können. Die Geschäfte werden zwischen den Firmen und den Agenten direkt gemacht; das Komitee mischt sich nur im Falle einer Klage gegen den Agenten ein. Für die erzielten Geschäfte erhält der Agent eine vereinbarte Provision und die Vergütung der Korrespondenz- und Telegrammspesen. Für die erste Einrichtung erhält der Agent aus dem Fonds, der durch Taxen und Beiträge gebildet wird, einen bestimmten Beitrag, die laufenden Spesen muß er sich aber selbst verdienen. In ähnlicher Weise organisiert ist auch die Unione industriale italiana per il commercio d'esportazione in Turin.

Für Deutschland ist die im Jahre 1880 vom Centralverein für Handelsgeographie und Förderung deutscher Interessen begründete Exportbank (Aktiengesellschaft) in Berlin zu nennen, welche über mehr als 1000 Berichterstatter an auswärtigen Plätzen verfügt. Sie vermittelt den Nachweis von Firmen, erteilt Kreditauskünfte über ausländische Firmen, vermittelt Geschäftsaufträge aus dem Auslande, übernimmt die Rechtsverfolgung im Auslande, entsendet Reisende und errichtet Agenturen, veranstaltet Ausstellungen deutscher Produkte in fremden Ländern u. s. w.

In Österreich wurde im Jahre 1898 aus industriellen Kreisen die Errichtung einer Exportgesellschaft propagiert, welche sich als kapitalskräftige Aktiengesellschaft mit dem Sitze in Wien und Filialen in Triest und an auswärtigen Plätzen darstellen sollte. Als Programm derselben waren folgende Punkte in Aussicht genommen: 1. Pflege des Exportgeschäftes im Wege des Kommissionshandels und auch für eigene Rechnung; 2. Pflege des direkten Warenimportes als Kommissions- und Konsignationsgeschäft, sowie auch als Proprehandel; 3. Erleichterung des Exportes aus der Monarchie durch Gewährung von Vorschüssen auf Konnaissements, Tratten und Assekuranzpolizzen für Exportgüter; endlich 4. Herbeiführung der allmählichen Einbürgerung eines direkten Rembourses auf Wien für einen möglichst großen Teil der österreichischen Exportwaren mittels der überseeischen Filialen der Gesellschaft. Das österreichische Handelsministerium

genehmigte jedoch diesen Plan nicht und suchte kleine Exportsyndikate zu bilden, welche sich auf die Entsendung von Kollektivreisenden beschränken; ein Erfolg wurde jedoch damit vorläufig nicht erzielt.

In Serbien wurden durch Gesetz vom 9./22. Januar 1901 Begünstigungen festgesetzt für eine Exportbank-Aktiengesellschaft in Belgrad. Diese Begünstigungen bestehen in der Steuerfreiheit für Grundstücke und Baulichkeiten, in der Zollfreiheit für Maschinen und Rohmaterial, in der Befreiung von allen Einkommens- und Vermögenssteuern auf die Dauer von zehn Jahren, in Frachtnachlässen u. s. w. Dagegen übt die Regierung eine Aufsicht über die Bank aus durch den Minister für Volkswirtschaft, welcher zu diesem Zwecke einen permanenten Kommissär ernennt.

Auch in anderen Ländern haben sich in neuerer Zeit Exportassociationen gebildet, wie die Fédération industrielle belge pour favoriser l'exportation des produits nationaux in Brüssel u. s. w.

Litteratur: F. C. Huber, Die Ausstellungen und unsere Exportindustrie. Stuttgart 1886.

3. Die Konsularberichterstattung.

Die Konsuln sind mit amtlichem Charakter ausgestattete Vertreter eines Staates, denen die Wahrnehmung der Interessen dieses Staates und seiner Angehörigen im Auslande obliegt. Unter den vielseitigen und wichtigen Funktionen, welche ihnen daraus erwachsen, befindet sich auch die Pflege der Handels- und Verkehrsbeziehungen des Heimatsstaates mit jenem Lande, für welches der Konsul bestellt ist, die regelmäßige Berichterstattung über alle Vorkommnisse auf wirtschaftlichem Gebiete und die Unterstützung der heimischen Kaufleute bei Anbahnung und Abwicklung ihrer Geschäfte. Ein besonderer Nachdruck wird auf die konsularische Berichterstattung gelegt, und in den meisten Ländern sind in neuester Zeit Beratungen darüber gepflogen worden, wie dieselbe am zweckmäßigten einzurichten wäre.

Von entscheidendem Einfluß auf den Wert der Berichte ist natürlich die Organisation des Konsularwesens. Man unterscheidet nämlich zwei Kategorien von Konsuln, nämlich 1. die Berufskonsuln, welche mit Gehalt vom Staate angestellte Beamte sind und ihre amtliche Thätigkeit als ausschließlichen Beruf ausüben, und 2. die Honorar- oder Wahlkonsuln, welche aus den Kaufleuten oder sonst geeigneten Persönlichkeiten eines auswärtigen Handelsplatzes ausgewählt werden und das Konsulat als Ehrenamt führen. Eine gediegene

und unparteiische Berichterstattung wird man nur von Berufskonsuln erwarten dürfen, so daß das Verhältnis der effektiven Konsularämter zu den Honorarämtern eines Staates bezeichnend sein wird für den Grad der Mithilfe, welche die Industrie- und Handelskreise durch diesen Zweig der staatlichen Verwaltung erhalten.

Von großer Bedeutung ist auch die Vorbildung der Funktionäre, denn es ist gerade aus den Kreisen der Kaufmannschaft (in einer Eingabe der Ältesten der Berliner Kaufmannschaft) mit Recht gesagt worden: „Die Konsulatsfrage ist wesentlich eine Personenfrage." Dem angehenden Konsul müssen einerseits die theoretischen Kenntnisse in kaufmännischen und wirtschaftlichen Fächern und die Sprachgewandtheit in den Weltverkehrssprachen beigebracht werden, welche zu einem erfolgreichen Wirken unerläßlich sind, er muß aber auch einen praktischen Blick für die wirtschaftlichen Verhältnisse der Heimat sich angeeignet haben und in stetiger persönlicher Fühlung mit der heimischen Geschäftswelt bleiben. Dann muß ihm aber auch genügende Zeit gelassen werden, damit er sich in seinem neuen Wirkungskreise orientiert und die Verhältnisse des fremden Landes genau kennen lernt; eine häufige Transferierung in ganz heterogene Wirtschaftsgebiete, wie sie aus administrativen Rücksichten noch häufig geübt wird, kann eine erfolgreiche Thätigkeit des Konsuls auf handelspolitischem Gebiete vollständig lahmlegen.

Ein ständiges Hindernis einer solchen Bethätigung bildet die Überhäufung der Konsulate mit vielen diplomatisch-politischen Aufgaben. Der Konsul hat die eigenen Staatsangehörigen in dem fremden Lande in Evidenz zu führen und ihnen bei Beziehungen zu den Landesbehörden beizustehen, er hat eine Menge von Akten der sogenannten freiwilligen Gerichtsbarkeit zu besorgen, in den Ländern des Orients obliegt ihm sogar die Rechtsprechung bei Streitigkeiten unter den Schutzbefohlenen u. s. w. Da sich diese Agenden nicht einschränken lassen, so hat man neuestens von mehreren Staaten den Versuch unternommen, den Konsulaten handelspolitisch oder kaufmännisch vorgebildete Persönlichkeiten, die bereits daheim in wirtschaftlichen Dingen Erfahrungen gesammelt haben und in einer Handelskammer, einer wirtschaftlichen Vereinigung u. s. w. thätig waren, als Handelsattachés beizugeben. Der Umstand, daß diese Länder auf dem betretenen Wege fortschreiten, beweist, daß sich diese Institution in kurzer Zeit bewährt hat.

Die Fürsorge für die konsularische Berichterstattung wäre nicht vollständig, wenn sie sich nicht auch auf die Art und Weise der

Publikation der Berichte beziehen würde. Das alte System, die Konsulate zur Abgabe regelmäßiger Monats- und Quartalsberichte zu verhalten, ist unbedingt zu verwerfen, denn solche Berichte verfallen unwillkürlich in eine Schablonisierung und werden von Zeitungsnachrichten immer überholt. Viel zweckentsprechender ist es, die Konsuln nur fallweise, je nachdem eine besonders wichtige Nachricht zu ihrer Kenntnis gelangt, dann aber auch mit aller Beschleunigung und Präcision berichten zu lassen, denn der Wert einer Nachricht besteht in ihrem rechtzeitigen Eintreffen. Weiters empfiehlt sich der Vorgang, welcher teilweise bereits geübt wird, unter allen Konsulaten zeitweise eine schriftliche Enquete über einen bestimmten Handelsartikel veranstalten zu lassen, weil dadurch die Industriellen und Kaufleute der betreffenden Branche auf einfache Weise eine Menge wissenswerter Daten bequem erfahren. Die üblichen Jahresberichte haben für den Geschäftsmann geringen Wert, sind aber für den Wirtschaftspolitiker von Bedeutung, so daß sich ihre Beibehaltung empfiehlt. Wenn die Berichte der Konsulate einmal eingetroffen sind, dann handelt es sich darum, sie so rasch und so präcis als möglich zur Kenntnis aller Interessenten zu bringen. In dieser Hinsicht wird am meisten gesündigt, weil die Centralstellen, welche mit der Empfangnahme dieser Berichte betraut sind, sich von dem gewohnten bureaukratischen Schneckengang nicht emanzipieren können. Das wirksamste Mittel zur Verbreitung kurzer Nachrichten bildet die Tagespresse, und diese sollte denn auch zur Vermittlung derselben in ausgiebigem Maße herangezogen werden. Für vertrauliche Mitteilungen wäre die Anlage eines Katasters ersprießlich, in welchem jede Firma einzutragen wäre, die ein Interesse für einen oder mehrere Artikel an den Tag legt. Daneben wären die umfangreichen Special- und Jahresberichte heftweise zu publizieren, im übrigen wird man aber mit Druckerschwärze und Papier sehr sparsam sein müssen, denn hier ist die Fülle direkt von Schaden, weil sie auf Teilnahmslosigkeit stößt.

Deutschland verfügt über einen sehr großen Stab tüchtiger Berufskonsuln, jedoch ist mehrfach das Verlangen gestellt worden, daß diesen Funktionären weniger eine formelle juristische, als vielmehr eine praktische Schulung im Sekretariat einer Handelskammer oder einer freien wirtschaftlichen Vereinigung gegeben wird. Die deutsche Regierung ist zunächst an eine Doppelbesetzung der Konsulate in Chicago, Buenos-Aires und Konstantinopel geschritten, indem sie specielle Handelsattachés dahin entsendet hat. Monats- oder Quartalsberichte werden nicht publiziert. Die Jahresberichte erscheinen seit Jahren in den

Monatsheften des „Deutschen Handelsarchiv", außerdem sind aber im Oktober 1899 behufs Veröffentlichung kurzer Mitteilungen die „Nachrichten für Handel und Industrie" gegründet worden, welche im Reichsamt des Innern zusammengestellt werden.

In Österreich-Ungarn stehen mehr als 400 Honorarämtern nur etwa 80 effektive Konsularämter gegenüber. Den vielfachen Beschwerden über eine unzureichende Vorbildung der Funktionäre ist durch die Reorganisation der k. und k. Konsularakademie (der ehemaligen orientalischen Akademie) teilweise Rechnung getragen worden. Das System der Berichterstattung ist veraltet. In der Publikation der Berichte herrscht große Zerfahrenheit, da sich nicht weniger als 4 Fachblätter in dieselbe teilen. Die ungarische Regierung ist auf Grund der neuen Ausgleichsvereinbarungen (1899) an die Ernennung von selbständigen Fachberichterstattern gegangen, welchen die Pflege des ungarischen Außenhandels obliegt; die Amtssitze dieser Fachberichterstatter sind: München (für Süddeutschland und die Schweiz), Brüssel (für Belgien und Frankreich), Bukarest (für Rumänien, Serbien und Bulgarien) und Odessa (für Südrußland). Die österreichische Regierung hat von dem gleichen Rechte noch keinen Gebrauch gemacht.

England besitzt ein der Größe seiner Handelsinteressen entsprechendes weitverzweigtes System von Konsularämtern. Die englische Regierung sah sich aber veranlaßt, im Jahre 1900 versuchsweise auf zwei Jahre besondere Handelsattachés für Nordamerika (Chicago), Centralamerika (Guatemala), die Schweiz (Zürich) und Rußland (Moskau) zu ernennen. Diese Attachés sollen die kommerziellen Verhältnisse der Länder, soweit sie für England Interesse besitzen, beobachten und gegen Entrichtung von Gebühren englischen Firmen Auskünfte und Specialberichte liefern; eine gewöhnliche Anfrage kostet beispielsweise 5 sh, ausgedehnte Untersuchungen 2 £ 2 sh bis 5 £ 5 sh u. s. w. Die Konsulatsberichte erscheinen in kurzen Artikeln und Notizen im Board of Trade Journal, außerdem heftweise (jeder Bericht für sich) als Diplomatic and Consular Reports on trade and finance.

Frankreich publiziert die Konsularberichte in dem seit 1877 monatlich erscheinenden Bulletin Consulaire français, Belgien in dem seit 1855 erscheinenden Recueil consulaire und in dem später ins Leben gerufenen Bulletin commercial, Italien im Bolletino del Ministro degli affari esteri. Italien hat ebenfalls mit der Beigabe von Handels-Attachés zu den Konsulaten einen Versuch gemacht.

In vieler Hinsicht als vorbildlich gilt die amerikanische Konsularberichterstattung. Bei der Auswahl der Konsularbeamten in den Vereinigten Staaten von Amerika wird viel auf die praktischen wirtschaftlichen Kenntnisse gesehen. Das Schwergewicht der Berichterstattung ruht in den Specialberichten, welche alle Erscheinungen wirtschaftlicher Natur, wie Konjunkturen Konkurrenzverhältnisse, Löhne und Arbeitszeiten, Transportkosten, Preisverhältnisse u. s. w. zu berücksichtigen haben. Das einlaufende Material wird ohne jede Verzögerung in Druck gelegt, noch in Bürstenabzügen an die Zeitungen und Interessenten versendet und dann bandweise hinausgegeben.

Litteratur: Bosberg-Reckow, Die Reform des deutschen Konsulatswesens und die Errichtung deutscher Handelskammern im Auslande. Berlin 1897. — A. Oncken, Die schweizerische Konsularreform. Bern 1886.

Sachregister.

A.

Abrechnungsstellen 158.
Abzahlungsgeschäfte 116.
Accisen, Zollpolit. Behandlung der 498.
Achalandage 212.
Adressenbureaux 202.
Agenten 108.
Agents de change 183.
Agrarschutzzölle 351.
Ägypten, Außenhandel 51.
— Ausfuhrzölle 367.
— Handel der älteren Zeit 28.
— Handelspolitisches Vertragsrecht 438.
— Verbrauchsabgaben 494.
— Wertzölle 412.
Aktien 147.
Aktiengesellschaften 246.
— Zulassung ausländischer 453.
Aktivhandel 17.
Algier, Außenhandel 51.
Altersversicherung d. Handelsangestellten 304.
Amalfi, Handel der älteren Zeit 32.
Amsterdam, Börse 139.
Anlagepapiere 149.
Anlehen, auswärtige 585.
Annoncen 203.
Antiquariatsbuchhandel 8.
Antisklavereikonferenz 379.
Antwerpen, Börse 139.
Appreturverkehr 549.
Äquivalentsprincip bei der Zollrestitution 502.
Äquivalenz beim Veredlungsverkehr 546.
Araber als Handelsvolk 31.
Arbeitszeit im Handel 294
Arbitrage 583.
Arbitragegeschäfte 165.
Argentinien, Außenhandel 49.
— Ausfuhrzölle 367.
— Wertzölle 412.
Argentinien, Zolltarif 386.
Arrangement 155.
Arrangementbureaux 158.
Arzneien und Giften, Handel mit 207.
Athen, Handel der älteren Zeit 30.
Aufmachung der Waren 201.
Auktionen 132.
Außenhandel 16.
Außentarif 480.
Ausfuhrhandel 16.
Ausfuhrprämien 509.
— Zuschläge zur Bekämpfung der 428.
Ausfuhrscheine 502.
Ausfuhrverbote 380.
Ausfuhrzölle 366.
Ausgleichszölle 339.
— gegen prämiierte Waren 530.
Auskunftsstellen 589.
— amtliche 394.
Ausstellungen, Begünstigungen für 541.
Australien, Ausfuhrprämien 514.
— Preferentialtarif für England 427.
Australische Kolonien, sociale Reformen 297.
Ausverkäufe, Regelung der 231.
Auswanderung 587.
Auswanderungsagenten 110.

B.

Babylonien, Handel der älteren Zeit 28.
Baissepartei 176.
Barbados, Preferentialtarif für England 427.
Barcelona, Handel der älteren Zeit 34.
Barren (Gold- und Silber-) 149.
Baumwollgarne, Zollrestitution 506.
Baumwollwaren, Steuerrestitution 500.
Bazare 132.
Beaucaire, Messe 135.
Becher, Johann Joachim 318.
Beiräte für Handel 257.

Bekanntmachung der Waren 201.
Belgien, Agrarschutzzölle 360.
— Aktiengesellschaften 251.
— Außenhandel 44, 47, 51.
— auswärtige Kapitalien 586.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 227.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 455.
— Börsen 144.
— Durchfuhrzölle 374.
— Einheitstarif 397.
— Exportgesellschaft 598.
— Finanzzölle 350.
— Freihandelsbewegung 329.
— Grenzverkehr 539.
— Handelskammern 269, 271.
— Handelsmuseen 592.
— Handelsschulen 285.
— Handelsstatistik 567, 571.
— Industrieschutzzölle 365.
— Konsularberichterstattung 601.
— Konsumvereine 85.
— Kursfeststellung 191.
— Lage des Kleinhandels 67.
— Nahrungsmittelpolizei 211.
— Schutz der Warenzeichen 217.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 394.
— Wertzölle 410.
— Zollunionsbestrebungen 488.
— Zuckerprämien 526.
Belloni, Girolamo 321.
Berlin, Börse 139.
— Markthallen 129.
Berufsstatistik 11.
Beschränkungen polizeilichen Charakters 204.
Besteuerung fremder Waren, Innere 492.
Bestimmungsländer, statistische Erhebung der 571.
Betriebsgeheimnissen, Verrat von 222.
Bezirksagenten 110.
Bier, Steuerrestitution 499.
Bildungswesen, kaufmännisches 272.
Bindung der Zollsätze 398.
Binnenhandel 16.
Börseagenten 183.
Börsen 137.
Börsengeschäfte 154.
Börsenschiedsgerichte 193.
Börsenschlüsse 157.
Branntwein, Ausfuhrprämien 513.
Brasilien, Außenhandel 49.
— Ausfuhrzölle 368.
— Maximal- und Minimaltarif 405.
Bremen, Börse 139.
Briefkurs 185.
Britisch-Indien, Außenhandel 50.
— Steuerrestitution auf Baumwollwaren 500.
Britisch-Indien, Zuschlagszölle gegen prämiierte Waren 532.
Broker 133, 184.
Brügge, Börse 138.
Brüssel, Markthalle 129.
Bruttogewichtsverzollung 417.
Buchhandel 7.
Bulgarien, Außenhandel 45, 49.
— Ausfuhrzölle 367.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 456.
— Handelsmuseum 593.
— handelspolitisches Vertragsrecht 440.
— Octrois 495.
— vertragsmäßige Behandlung d. Monopole 497.
— Wertzölle 411.

C.

Cabotage 459.
Canada, Preferentialtarif f. England 427.
Carey, Henry Charles 334.
Ceylon, Außenhandel 50.
Champagne, Messen der 134.
Charters 236.
Child, Josias 314.
Chile, Außenhandel 49.
— Ausfuhrzölle 367.
— Zolltarif 386.
— Zuckerprämien 527.
China, Außenhandel 50.
— Ausfuhrzölle 368.
— Handel der älteren Zeit 28.
— Vertragshäfen 450.
Cirkulare 202.
Clearing House 172.
Colbert 317.
Congostaat, Ausfuhrzölle 367.
Convoihandel 17.
Corners 179.
Costarica, Außenhandel 49.
Coulissiers 184.
Council Bills 583.
Countervailing duties 428, 530.
Courtage 182.

D.

Dänemark, Agrarschutzzölle 360.
— Außenhandel 45, 48.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 455.
— Einheitstarif 397.
— Finanzzölle 350.
— Handelskammern 269.
— Industrieschutzzölle 365.
Dauer der Handelsverträge 443.
Davenant, Charles 315.
Delagoa-Bay, Durchfuhrzölle 374.

Dénigrement 221.
Deportgeschäfte 164.
Destinationsländer, statistische Bestimmung der 571.
Detailagenten 111.
Detailhandel 56, 58.
Detailreisende 108, 111.
Deutscher Zollverein 485.
Deutsches Schutzgebiet in Südwestafrika, Außenhandel 51.
Deutschland, Abschluß der Handelsverträge 442.
— Abzahlungsgeschäfte 118.
— Agentenwesen 113.
— Agrarschutzzölle 359.
— Aktiengesellschaften 250.
— amtliche Auskunftsstelle 395.
— Außenhandel 44, 46, 51.
— Ausfuhrprämien 513.
— Ausfuhrzölle 371.
— auswärtige Anlehen 585.
— auswärtige Kapitalien 586.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 455.
— Bekämpfung d. Meistbegünstigung 479.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 229.
— Berufsstatistik 11.
— Börsen 139, 141.
— Börsenschiedsgerichte 195.
— Durchfuhrzölle 374.
— Emissionen 152.
— Exportbank 597.
— Exportmusterlager 594.
— Finanzzölle 349.
— Freihäfen 562.
— Freihandelsbewegung 326.
— General- und Konventionaltarif 399.
— Grenzverkehr 534.
— Handel der älteren Zeit 34.
— Handel der neueren Zeit 442.
— Handel mit Arzneien 207.
— Handel mit Gold- und Silberwaren 208.
— Handelskammern 266, 271.
— Handelskompagnien 239.
— Handelsschulen 279, 283.
— Handelsstatistik 566, 570, 572.
— Hausierhandel 92, 93.
— Industrieschutzzölle 365.
— Kampfzölle 430.
— Konsularberichterstattung 600.
— Konsumvereine 83.
— Kotierung 152.
— Kursfeststellung 189.
— Lage des Kleinhandels 66.
— Maklerwesen 182.
— Märkte 127, 130.
— Marktverkehr 540.
— Merkantilismus 317.
Deutschland, Messen 135.
— Nahrungsmittelpolizei 209.
— Organisation der Handlungsgehilfen 293.
— Pfandleihanstalten 206.
— Reichshandelsstelle 591.
— Retourverkehr 543.
— Schutz der Warenzeichen 214.
— soziale Reformen 295, 298, 299, 301, 303, 304.
— Tarabestimmungen 417.
— Terminhandel 180.
— Trödelhandel 205.
— Ursprungszeugnisse 433.
— Veredlungsverkehr 548.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 393.
— Wanderlager 107.
— Warenhäuser 71, 77.
— Warenverkehrsbilanz 580.
— Zollkrieg mit Rußland 431.
— Zollkrieg mit Spanien 431.
— Zollniederlagen 557.
— Zollrestitution 504.
— Zolltarif 387.
— Zuckerprämien 519.
Devisen 148.
Differentialzölle 419.
Differenzgeschäfte 157.
Direkter Handel 17.
Dontgeschäfte 160.
Drawback 500.
Durchfuhrfreiheit 375.
Durchfuhrhandel 16.
Durchfuhrverbote 376.
Durchfuhrzölle 372.
Dynamit, Handel mit 208.

E.

East India Company 236.
Ecuador, Zolltarif 386.
Edelmetalle 7.
Edelmetallen, Verkehr in 582.
Edenvertrag 437.
Effekten 145.
Effektenbörsen 138, 145.
Eigenhandel 13.
Einfuhrhandel 16.
Einfuhrscheine 504.
Einfuhrverbote 376.
Einfuhrzölle 344.
Einheitskurs 185.
Einheitstarife 396.
Einkaufsagenten 110.
Einlegerechte 124.
Einschüsse 173.
Eisenbahnverkehres, Regelung des 457.
Elevatoren 178.
Emissionsgeschäft 150.
England, s. auch Großbritannien.

England, Ausfuhrprämien 513.
— auswärtige Anlehen 585.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 456.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 228.
— board of trade 260.
— Börsen 139, 144.
— Emissionen 154.
— Flaggenzuschläge 420.
— Freihäfen 563.
— Freihandelsbewegung 323.
— Handel mit Arzneien 208.
— Handel der neueren Zeit 41.
— Handelskompagnien 236.
— Handelsmuseen 588.
— Handelsschulen 280, 286.
— Hausierhandel 101.
— Konsularberichterstattung 601.
— Konsumvereine 82.
— Kotierung 153.
— Lage des Kleinhandels 67.
— Maklerwesen 184.
— Märkte 128.
— Merkantilismus 313.
— Messen 135.
— Nahrungsmittelpolizei 210.
— Organisation der Handlungsgehilfen 291.
— Pfandleihanstalten 207.
— Schutz der Warenzeichen 217.
— Schutzzollbewegung 335.
— sociale Reformen 295, 300.
— Sperrdekrete 391.
— Warenhäuser 70.
— Warenverkehrsbilanz 579.
— Zollniederlagen 559.
Englische Kolonien, handelspolitisches Vertragsrecht 440.
Engroshandel 56.
Entrepôts 423, 556.
Erziehungszölle 340.
Exportagenten 110.
Exportbanken 596.
Exportförderung 588.
Exportgesellschaften 596.
Exportmusterlager 594.
Exportprämien 509.
Exportsyndikate 596.

F.

Fabriksmarken 213.
Fachschulen, kaufmännische 272.
Familien-Aktiengesellschaften 252.
Fieranten 130.
Finanzzölle 345.
Finnland, Außenhandel 45.
— Zwischenverkehr mit Rußland 426.
Fischereiflotte, Begünstigungen d. nationalen 459.
Flaggenzuschläge 420.
Flüssen, Regelung des Verkehres auf 457.
Fondsbörsen 138, 145.
Forbonnais, François 316.
Fortbildungsanstalten, kaufmännische 277.
Frankfurt, Börse 139.
— Markthalle 129.
— Messen 135.
Frankreich, Abschluß der Handelsverträge 442.
— Agrarschutzzölle 359.
— Außenhandel 44, 46, 51.
— Ausfuhrprämien 513.
— Ausfuhrzölle 371.
— Ausstellungsverkehr 542.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 455.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 227.
— Berufsstatistik 11.
— Börsen 139, 148.
— Conseil de commerce 259.
— Durchfuhrzölle 374.
— Emissionen 154.
— Exportamt 590.
— Exportmusterlager 595.
— Finanzzölle 347.
— Flaggenzuschläge 420.
— Freihäfen 562.
— Freihandelsbewegung 323.
— Grenzverkehr 539.
— Handel der älteren Zeit 34.
— Handel der neueren Zeit 40.
— Handelskammern 265, 271.
— Handelskompagnien 238.
— Handelsschulen 279, 285.
— Handelsstatistik 566, 571.
— Hausierhandel 101.
— Industrieschutzzölle 364.
— Kampfzölle 430.
— Konsularberichterstattung 601.
— Konsumvereine 84.
— Kotierung 152.
— Kursfeststellung 191.
— Lage des Kleinhandels 67.
— Maklerwesen 183.
— Märkte 128, 131.
— Maximal- und Minimaltarif 403.
— Merkantilismus 316.
— Messen 134.
— Nahrungsmittelpolizei 211.
— Nationalisierung der Waren 435.
— Organisation der Handlungsgehilfen 292.
— Pfandleihanstalten 207.
— Preferentialtarif für die Kolonien 427.
— Schutz der Warenzeichen 216.

Frankreich, sociale Reformen 300.
— Sperrgesetz 390.
— Surtaxes d'entrepôt 423.
— Tarabestimmungen 418.
— Terminhandel 181.
— Trödelhandel 206.
— Ursprungszeugnisse 434.
— Veredlungsverkehr 552.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 393.
— Warenhäuser 71.
— Zollkrieg mit der Schweiz 432.
— Zollkrieg mit Italien 432.
— Zollniederlagen 558.
— Zollrestitution 505.
— Zolltarif 388.
— Zollunionsbestrebungen 488.
— Zuckerprämien 521.
Freibezirke 561.
Freier Verkehr 376.
Freigebiete 560.
Freihäfen 560.
Freihandelslehre 322.
Fremdenverkehr 586.

G.

Galiani, Ferdinando 321.
Gebundener Verkehr 376.
Gebundene Zollsätze 398.
Geldbörsen 138, 145.
Geldkurs 185.
Geldsorten 149.
Geldverkehr 583.
Gellasystem 118.
Generalagenten 109.
Generalhandel 565.
Generaltarif 397.
Genossenschaften der Kleinkaufleute 62.
Genossenschaftskassen 63.
Genovesi, Antonio 321.
Genua, Handel der älteren Zeit 33.
Genußscheine 148.
Geschäftsgeheimnissen, Verrat von 222.
Gesellschaften mit beschränkter Haftung 251.
Getreide, Ausfuhrprämien auf 513.
Gewerbebetrieb im Umherziehen 91.
Gewerbebetrieb, Zulassung zum 453.
Gewerbe-Legitimationskarte 454.
Gewerbliches Eigentum 217.
Gewichtszölle 413.
Giften, Handel mit 207.
Gilden 254.
Gleitende Zollskala 354, 368.
Goldmünzen 149.
Gold- und Silberwaren, Handel mit 208.
Goldzahlung der Zölle 391.
Gradationszölle 415.
Grenzverkehr 533.
Griechenland, Agrarschutzzölle 360.
Griechenland Außenhandel 45, 49.
— Ausfuhrzölle 369, 370.
— Börsen 143.
— Durchfuhrzölle 374.
— Finanzzölle 348.
— Handel der älteren Zeit 29.
— Industrieschutzzölle 365.
— Maximal- und Minimaltarif 405.
— Sperrgesetz 391.
— Verbrauchsabgaben 496.
— Veredlungsverkehr 554.
Großbritannien, s. auch England.
— Abschluß der Handelsverträge 442.
— Aktiengesellschaften 250.
— Außenhandel 44, 45, 51.
— Ausfuhrzölle 368, 371.
— Berufsstatistik 11.
— Durchfuhrzölle 374.
— Einheitstarif 396.
— Finanzzölle 350.
— Handelskammern 269, 270.
— Handelsstatistik 567, 570, 574.
— Industrieschutzzölle 365.
— Zolltarif 387.
Großhandel 55, 56.
Großmagazine 67.
Gutscheinsystem 119.

H.

Hadern, Ausfuhrzölle auf 369.
Hamburg, Börse 139.
Handelsangestellten 287.
Handelsbetrieb, Zulassung zum 452.
Handelsbilanz 576.
Handelsfreiheit 449.
Handelsgehilfen 287.
Handelsgesellschaften 239.
— offene 242.
Handelshochschulen 280.
Handelskammern 261.
— im Auslande 269.
Handelskompagnien 234.
Handelsmarine 584.
Handelsmarken 213.
Handelsministerien 255.
Handelsmuseen 588.
Handelspolitik, äußere 22.
— innere 20.
Handelsschulen 272, 277.
Handelsstatistik 564.
Handelsverträge 436.
Handlungsbevollmächtigte 288.
Handlungsdiener 288.
Handlungslehrlinge 288.
Handlungsreisende 110.
Handlungsreisender, Besteuerung fremder 455.
— Zulassung ausländischer 453.
Hansa, deutsche 34.

Hausierhandel 91.
Hausseepartei 176.
Hawaii, Außenhandel 50.
Herkunftsbezeichnungen 224.
Herkunftsländer, statistische Bestimmung der 571.
Hochseefischerei 587.
Holland, s. auch Niederlande.
— Aktiengesellschaften 251.
— Börsen 139, 144.
— Freihandelsbewegung 329.
— Handelsschulen 285.
— Konsumvereine 86, 90.
— Lage des Kleinhandels 67.
Holz, Ausfuhrzölle auf 369.
Hörnigk, Philipp Wilhelm von 318.
Hydrasystem 118.

J.

Jahrmärkte 129.
Japan, Außenhandel 50, 52.
— Handelsmuseum 593.
— Handelsschulen 286.
— Vertragshäfen 450.
— Wertzölle 412.
— Zollniederlagen 559.
Identität beim Veredlungsverkehr 546.
Identitätsnachweises, Aufhebung des 504.
Identitätsprincip bei der Zollrestitution 502.
Immobilienhandel 8.
Indien, Handel der älteren Zeit 28.
— Messen 136.
Indirekte Einfuhr, Zuschläge für die 422.
Indirekter Handel 17.
Industrieschutzzölle 360.
Interimsscheine 147.
Invaliditätsversicherung der Handelsangestellten 304.
Jobbers 184.
Irbit, Messen 136.
Italien, Agrarschutzzölle 359.
— Aktiengesellschaften 251.
— Außenhandel 45, 49, 52.
— Ausfuhrzölle 367, 369.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 455.
— Beirat für Handel u. Industrie 259.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 227.
— Börsen 143.
— Exportgesellschaften 596.
— Finanzzölle 348.
— Freihäfen 561.
— Freihandelsbewegung 330.
— General- und Konventionaltarif 400.
— Grenzverkehr in Weinen 538.
— Handel mit Gold- u. Silberwaren 209.
— Handelskammern 268, 271.
Italien, Handelsmuseen 591.
— Handelsschulen 280, 285.
— Handelsstatistik 567, 571.
— Industrieschutzzölle 364.
— Kampfzölle 430.
— Konsularberichterstattung 501.
— Konsumvereine 85.
— Lage des Kleinhandels 67.
— Merkantilismus 321.
— Messen 135.
— Nahrungsmittelpolizei 211.
— Reiseverkehr 586.
— Schutz der Warenzeichen 217.
— Sperrdekrete 391.
— Tarabestimmungen 418.
— Ursprungszeugnisse 434.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 398.
— Warenhäuser 71.
— Zollkrieg mit Frankreich 432.
— Zollrestitution 508.
— Zolltarif 388.
Justi, Johann Heinrich Gottlob von 319.

K.

Kaffee, Ausfuhrzölle auf 368.
Kammzugterminhandel 179.
Kampfzölle 429.
Kanada, Außenhandel 49.
Kanäle, Regelung d. Verkehres auf 457.
Kapitalien, fremde 585.
Kapitulationen 437.
Kapkolonie, Außenhandel 51.
— Ausfuhrzölle 370.
— Durchfuhrzölle 375.
Karawanenhandel 17.
Kassageschäfte 155.
Kaufhandel 12.
Kaufmannsgilden 254.
Kaufmannshandel 3.
Kleinhandel 55.
Kleinhandels, Lage des 59.
Kollektivreisende 596.
Kolonialverkehr, Begünstigungszölle für den 426.
Kolportagebuchhandel 8.
Kommanditgesellschaften 244.
— auf Aktien 245.
Kommenda 244.
Kommissionär 109.
Kommissionshandel 13.
Kongostaat, Außenhandel 51.
Konkurrenz 197.
Konkurrenzklausel 300.
Konstantinopel, Handel d. älteren Zeit 31.
Konsularberichterstattung 598.
Konsularhilfe 462.
Konsuln, Ernennung von 462.
Konsumvereine 68, 79.
Konventionaltarif 397.

Korea, Ausfuhrzölle 367.
— Vertragshäfen 451.
— Wertzölle 412.
— Zolltarif 387.
Korinth, Handel der älteren Zeit 30.
Korinthen, Ausfuhrzoll auf 370.
Kostgeschäfte 164.
Kotierung 150.
Krahnrecht 124.
Krankenversicherung der Handelsangestellten 304.
Kreditreform 64.
Kuba, Ausfuhrzölle 368.
Kündigungsfrist 300.
Kunstweinen, Handel mit 211.
Kursfeststellung 185.
Kursmakler 183.
Kurszettel 189.
Küstenschiffahrt, Sonderstellung der 459.
Kuxe 148.

L.

Lacroiz, Emeric de 316.
Ladungsfähigkeit der Schiffe 459.
Laffemas, Barthélemy de 316.
Lagerhäuser 556.
Landhandel 17.
Lebensmittelgesetz 210.
Legierungszwang 208.
Lehrlingszüchterei 302.
Leipzig, Börse 139.
— Messen 135.
Liechtenstein, handelspolitisches Vertragsrecht 441.
Lieferungsgeschäfte 156, 170.
Liquidationskassen 158.
List, Friedrich 332.
Locke, John 315.
Lokogeschäfte 155, 169.
London, Börsen 139.
Lose 148.
Losungsverkehr 539.
Lübeck, Börse 139.
Luxemburg, handelspolitisches Vertragsrecht 441.
Lyon, Messe 135.

M.

Magasin, grands 71, 77.
Mahlverkehr 551.
Makler 109, 182.
Malayische Schutzstaaten, Ausfuhrzölle 368.
Margarine, Handel mit 209, 211.
Maria-Theresia-Thaler 149.
Markenregistrierung 214.
Markenschutz 212.
Märkte 121.
Marktfahrer 130.
Markthallen 128.
Marktverkehr 539.
Marseille, Handel der älteren Zeit 34.
Maximaltarif 400.
Meistbegünstigung 468.
Meistbegünstigungsverträge 447.
Mélon, Jean François 316.
Merchandise Marks Act 217, 228.
Merchant adventurers 236.
Merkantilismus 307.
Messen 133.
Methuen-Vertrag 437.
Metz, Markthalle 129.
Mexiko, Außenhandel 49.
— Tarabestimmungen 418.
— Zollniederlagen 559.
Minimaltarif 400.
Misselden, Edward 314.
Mitteleuropäische Zollunion 488.
Modelle, Schutz der 212.
Monopol 197.
Monopole, Vertragsmäßige Regelung der 496.
Montchrétien 316.
Montenegro, Zolltarif 386.
Mun, Thomas 313.
Münzen 7.
Mußgeschäfte 162.
Mustern, Verkehr in 542.
Musterschutz 212.

N.

Nahrungsmittelpolizei 209.
Natal, Außenhandel 51.
Nationalisierung der Waren 435.
Navigationsakte 315.
Nettogewichtsverzollung 417.
Neuseeland, Außenhandel 50.
Neusüdwales, Außenhandel 50.
Nicaragua, Zollrestitution 509.
Niederlagen 555.
Niederlageverkehr 565.
Niederlagsrechte 124.
Niederlande, s. auch Holland.
— Außenhandel 44, 48, 51.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 455.
— Durchfuhrzölle 374.
— Finanzzölle 350.
— Handel der neueren Zeit 38.
— Handelskompagnien 235.
— Handelskammern 268, 271.
— Industrieschutzzölle 365.
— Preferentialtarif für die Kolonien 427.
— Wertzölle 410.
— Zolltarif 387.
— Zuckerprämien 525.

Niederländisch-Indien, Außenhandel 50.
— Wertzölle 413.
Niederlassungsfreiheit 451.
Nishnij-Nowgorod, Messen 135.
Nochgeschäfte 162.
North, Dudley, 314.
Norwegen, Abschluß der Handelsverträge 443.
— Außenhandel 45, 48.
— Ausfuhrzölle 369.
— Einheitstarif 397.
— Finanzzölle 349.
— Handelsmuseum 592.
— Reiseverkehr 587.
— Maximal- und Minimaltarif 406.
— Zolltarif 387.
— Zwischenverkehr mit Schweden 425.
Notierung, amtliche 150.
— der Warenpreise 188.
— der Wertpapiere 186.
Nürnberg, Börse 139.

O.

Obligationen 146.
Obst 496.
Octrois, Zollpolitische Behandlung der 495.
Österreich, Agentenwesen 115.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 231.
— Berufsstatistik 11.
— Börsen 142.
— Börsenschiedsgerichte 195.
— Exportgesellschaft 597.
— Handel mit Arzneien 208.
— Handel mit Gold- und Silberwaren 209.
— Handelskammern 267, 270.
— Handelsschulen 279, 284.
— Hausierhandel 92, 97, 100.
— Industrie- und Landwirtschaftsrat 258.
— Konsumvereine 84, 90.
— Kotierung 152.
— Kursfeststellung 191.
— Maklerwesen 183.
— Märkte 128, 130, 131.
— Merkantilismus 320.
— Nahrungsmittelpolizei 210.
— Organisat. d. Handlungsgehilfen 293.
— Pfandleihanstalten 206.
— Ratenhandel 118.
— Schutz der Warenzeichen 215.
— soziale Reformen 296, 298, 301, 304.
— Terminhandel 181.
— Trödelhandel 206.
— Wanderlager 108.
Österreich-Ungarn, Abschluß der Handelsverträge 442.
Österreich-Ungarn, Agrarschutzzölle 360.
— Außenhandel 44, 47, 52.
— Ausfuhrprämien 514.
— Ausfuhrzölle 369.
— auswärtige Anlehen 585.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 455.
— Differentialzölle zur Anbahnung der Zolleinigung 425.
— Durchfuhrzölle 374.
— Exportmusterlager 595.
— Finanzzölle 349.
— Freihäfen 562.
— General- und Konventionaltarif 399.
— Grenzverkehr 536.
— Handelsmuseen 591.
— Handelsstatistik 566, 570, 574.
— Industrieschutzzölle 364.
— Kampfzölle 430.
— Konsularberichterstattung 601.
— Lage des Kleinhandels 66.
— Marktverkehr 541.
— Reiseverkehr 587.
— Retourverkehr 543.
— Tarabestimmungen 418.
— Ursprungszeugnisse 433.
— Veredlungsverkehr 549.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 398.
— vertragsmäßige Behandlung der Monopole 496.
— Warenverkehrsbilanz 580.
— Zollbeirat 394.
— Zollkrieg mit Rumänien 432.
— Zollniederlagen 557.
— Zollrestitution 505.
— Zolltarif 388.
— Zollunionsbestrebungen 488.
— Zuckerprämien 520.

P.

Panamerikanische Zollunion 490.
Panbritische Zollunion 489.
Papiergeld 149.
Paraguay, Ausfuhrzölle 368.
— Zolltarif 386.
Paris, Börse 139.
— Markthallen 129.
Parquet 183.
Passivhandel 17.
Patentschutz 212.
Persien, Ausfuhrzölle 367.
— Zolltarif 385.
Peru, Außenhandel 49.
— Zolltarif 386.
Petty, William 314.
Pfandbriefe 147.
Pfandleihanstalten 206.
Philadelphia, Handelsmuseum 592.
Phönizier 28.

Physiokratisches System 322.
Pioniere von Rochdale 82.
Pisa, Handel der älteren Zeit 32.
Plakate 203.
Platzagenten 110.
Portugal, Agrarschutzzölle 358.
— Außenhandel 45, 49.
— Ausfuhrzölle 367.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 227.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 456.
— Börsen 143.
— Einheitstarif 397.
— Finanzzölle 348.
— Handel der neueren Zeit 37.
— Industrieschutzzölle 364.
— Wertzölle 411.
— Zwischenverkehr mit Spanien 426.
Prämienanlehen 146.
Prämiengeschäfte 159.
Preferentialtarife 426.
Preis der Waren 200.
Preisbildung im Detailhandel 58.
Preußen, Differentialzölle zur Anbahnung der Zolleinigung 425.
— Handelsministerium 257.
— Märkte 131.
— Merkantilismus 320.
— Volkswirthschaftsrat 258.
Prioritätsaktien 147.
Prioritätsobligationen 146.
Produktenbörsen 138.
Produktivität des Handels 10.
Prohibitivsystem 307.
Prokuristen 288.
Prolongationsgeschäfte 164.
Proprehandel 13.
Provenienzländer, statistische Bestimmung der 571.
Punzierung 209.

Q.

Qualität der Waren 200.
Qualitätsverschleierungen 224.
Quantitätsverschleierungen 224.
Queensland, Außenhandel 50.

R.

Ratenbriefe 117.
Ratenhandel 116.
Ratenscheine 117.
Ratifikation der Handelsverträge 445.
Reciprozität 463.
Reciprozitätsverträge, amerikanische 467.
Reisebuchhandel 8.
Reiseverkehr 586.
Reklame 201.
Renten-Anlehen 146.
Reportgeschäfte 164.
Retorsionszölle 429.
Retourverkehr 543.
Rhodus, Seerecht 30.
Ricardo, David 323.
Ringe 179.
Rom, Handel der älteren Zeit 30.
Rouen, Börse 139.
Royal Exchange 139, 149.
Rückprämie 159.
Rückzoll 500.
Rumänien, Agrarschutzzölle 360.
— Außenhandel 45, 49.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 456.
— Bekämpf. d. Meistbegünstigung 479.
— Börsen 144.
— Einheitstarif 397.
— Finanzzölle 350.
— Grenzverkehr 537.
— Handelsmuseum 593.
— handelspolitisches Vertragsrecht 439.
— Industrieschutzzölle 365.
— Zollkrieg mit Österreich-Ungarn 432.
— Zolltarif 388.
— Zuckerprämien 526.
Rußland, Ausfuhrprämien 514.
— Außenhandel 44, 47, 52.
— Ausfuhrzölle 369.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 456.
— Börsen 143.
— Durchfuhrzölle 374.
— Finanzzölle 349.
— Freihandelsbewegung 331.
— Handel mit Arzneien 208.
— Handelsmuseum 593.
— Handelsstatistik 571.
— Industrieschutzzölle 363.
— Maximal- und Minimaltarif 404.
— Konsumvereine 86.
— Messen 135.
— Tarabestimmungen 418.
— Ursprungszeugnisse 434.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 393.
— Warenverkehrsbilanz 581.
— Zollkrieg mit Deutschland 431.
— Zollrestitution 507.
— Zolltarif 387.
— Zuckerprämien 522.
— Zwischenverkehr mit Finnland 426.

S.

Saccharin, Handel mit 209, 211.
Schankgewerbe 207.
Schiedsgerichtsklausel 462.
Schleichhandels, Bekämpfung des 461.
Schlußbriefe 169.

Schlußnote 154.
Schlußprotokoll 446.
Schneeballkoupons 118.
Schröder, Wilhelm Freiherr von 319.
Schutzverbände der Kaufleute 89.
Schutzzölle 350.
Schutzzollsystem 332.
Schwänze 179.
Schweden, Abschluß der Handelsverträge 443.
— Agrarschutzzölle 359.
— Außenhandel 45, 48.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 456.
— Einheitstarif 397.
— Finanzzölle 350.
— Handelskammern 269.
— Wertzölle 410.
— Zolltarif 387.
— Zwischenverkehr mit Norwegen 425.
Schweiz, Abschluß d. Handelsverträge 443.
— Agrarschutzzölle 360.
— Außenhandel 45, 46, 51.
— Ausstellungsverkehr 541.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 228.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 455.
— Börsen 144.
— Durchfuhrzölle 374.
— Finanzzölle 350.
— Freihandelsbewegung 331.
— General- u. Konventionaltarif 399.
— Handelskammern 269.
— Handelsschulen 280, 285.
— Handelsstatistik 571, 574.
— Industriezölle 365.
— Kampfzölle 430.
— Konsumvereine 86.
— Messen 135.
— Nachweisbureaux 592.
— Nahrungsmittelpolizei 211.
— Reiseverkehr 586.
— Schankgewerbe 207.
— Tarabestimmungen 419.
— Veredlungsverkehr 554.
— Verfahren in Zollstreitigkeiten 393.
— Zollkrieg mit Frankreich 432.
— Zolltarif 388.
— Zollunionsbestrebungen 489.
Seehandel 17.
See, Hilfeleistung zur 459.
Seeschiffahrt, Frachtverdienste der 584.
— Regelung der 458.
Seeverkehr, Begünstigungszölle für den 421.
Sensale 183.
Sensarie 182.
Serbien, Agrarschutzzölle 360.
— Außenhandel 45, 49.
Serbien, Behandlung fremder Handlungsreisender 456.
— Börsen 144.
— Exportbank 598.
— Finanzzölle 350.
— Grenzverkehr 537.
— handelspolitisches Vertragsrecht 440.
— Industrieschutzzölle 365.
— Obrt 496.
— Verbrauchsabgaben 494.
— vertragsmäßige Behandlung d. Monopole 496.
— Wertzölle 411.
— Zolltarif 388.
Serra, Antonio 321.
Silbermünzen 149.
Sitzgelegenheiten für die Handelsangestellten 299.
Skandinavische Länder, Handel mit Arzneien 208.
Skandinavische Zollunion 489.
Smith, Adam 323.
Sociale Reformen im Handel 294.
Socialer Schutzzoll 339.
Sonnenfels, Joseph von 319.
Sonntagsruhe im Handel 298.
Sortimentsbuchhandel 7.
Spanien, Agrarschutzzölle 358.
— Außenhandel 45, 49.
— Ausfuhrzölle 367, 369.
— Bekämpfung der Meistbegünstigung 479.
— Besteuerung fremder Handlungsreisender 456.
— Börsen 143.
— Exportkommission 592.
— Exportmusterlager 595.
— Finanzzölle 348.
— Flaggenzuschläge 420.
— Freihandelsbewegung 331.
— Handel der älteren Zeit 34.
— Handel der neueren Zeit 38.
— Industrieschutzzölle 364.
— Maximal- und Minimaltarif 402.
— Messen 135.
— Preferentialtarif für die Kolonien 427.
— Sperrgesetz 391.
— Surtaxes d'entrepôt 424.
— Ursprungszeugnisse 435.
— Zollausschuß 394.
— Zollkrieg mit Deutschland 431.
— Zwischenverkehr mit Portugal 426.
Specialbörsen 138.
Specialhandel 565.
Specialmärkte 131.
Specifische Zölle 413.
Spekulationshandel 14.
Spekulationspapiere 149.
Sperrdekrete 389.

Sperrgesetze 389.
Sprengstoffen, Handel mit 208.
Staatsangehörigkeit der Schiffe 459.
Staatslose 146.
Staatspapiere 145.
Staatsschuldverschreibungen 146.
Staffelzölle 415.
Stammaktien 147.
Stapelrechte 124.
Stellagegeschäfte 161.
Stellgeschäfte 161.
Steuerrestitution 497.
Stewart, James Denham 315.
Stock Exchange 139, 144, 149.
Stores 169.
Straßburg, Markthalle 129.
Straßen, Regelung d. Verkehres auf 457.
Stückzinsen 186.
Subagenten 109.
Subskription 150.
Südafrikanischer Zollverein 491.
Südaustralien, Außenhandel 50.
Südseekompagnie 237.
Sully 317.
Surtaxes d'entrepôt 422.
Surtaxes de pavillon 420.
Süßstoffe, künstliche, s. Saccharin.

T.

Tabak, Steuerrestitution 499.
Taggeschäfte 155.
Tarabestimmungen 417.
Tarifverträge 447.
Tauschhandel 12.
Termingeschäfte 158, 170.
Tierseuchen, Bekämpfung der 460.
Titres d'acquits à caution 553.
Togo, Ausfuhrzölle 370.
Toulouse, Börse 139.
Tripolis, Außenhandel 51.
Trödelhandel 205.
Trosscharina 494.
Tunis, Außenhandel 51.
— handelspolitisches Vertragsrecht 441.
Türkei, Außenhandel 45, 49.
— Ausfuhrzölle 367.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 456.
— Handelsmuseum 593.
— Wertzölle 411.
— Zolltarif 385.

U.

Ultimo-Liquidation 155.
Umsatzsteuer 89.
Umschlagsrecht 124.
Unfallversicherung d. Handelsangestellten 304.
Ungarn, Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 232.
— Handelskammern 267.
— Handelsschulen 279, 285.
— Landesindustrierat 259.
— Ratenhandel 118.
— Schutz der Warenzeichen 216.
— sociale Reformen 297, 302.
Unlauterer Wettbewerb 212, 218.
Unterscheidungszölle 419.
Ursprungscertifikate 433.
Ursprungszeugnisse 433.
Uruguay, Außenhandel 49.

V.

Valuten 149.
Venedig, Handel der älteren Zeit 33.
Venezuela, Zolltarif 386.
Verbotssystem 307.
Verbrauchssteuern, Zollpolitische Behandlung der 491.
Veredlungsverkehr 544.
Vereinigte Staaten von Amerika, Abschluß der Handelsverträge 443.
— Außenhandel 49, 50, 52.
— Behandlung fremder Handlungsreisender 456.
— Bekämpfung der Meistbegünstigung 466.
— Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs 229.
— Berufsstatistik 11.
— Börsen 144.
— Exportmusterlager 595.
— Flaggenzuschläge 421.
— Großmagazine 71.
— Handelskammern 269, 271.
— Handelsmuseum 592.
— Handelsschulen 280, 286.
— Handelsstatistik 571.
— Konsularberichterstattung 602.
— Lage des Kleinhandels 67.
— Reziprozitätsklauseln 466.
— Surtaxes d'entrepôt 424.
— Warenverkehrsbilanz 581.
— Wertzölle 412.
— Zollrestitution 508.
— Zuckerprämien 527.
— Zuschlagszölle gegen prämiierte Waren 531.
Verkaufsagenten 110.
Verkehrssprache, internationale 446.
Versicherungsagenten 110.
Versicherungsgesellschaften, Zulassung ausländischer 453.
Vertragshäfen 450.
Vertragsrecht, handelspolitisches 439.
Vertretbarkeit der Waren 168.
Veterinärpolizei 460.

Viktoria, Außenhandel 50.
Vormerkverkehr 565.
Vorprämie 159.

W.

Waffen, Handel mit 208.
Wandelgeschäfte 163.
Wanderauktionen 102.
Wandergewerbe 91.
Wanderlager 102.
Wanderlotterien 102.
Waren 5.
Warenbörsen 138, 167.
Warenhäuser 67.
— Besteuerung 77.
Warenkurs 185.
Warenliquidationsklassen 171.
Warenverkehrsbilanz 578.
Warenverzeichnis, amtliches 389.
— statistisches 568.
— Schutz der 212.
Warrants 169.
Wechsel 148.
Wechselkurse 583.
Weinzollklausel, italienische 538.
Welthandel 17.
— der Gegenwart 43.
Wertbestimmung der Waren 569.
Wertpapiere 7, 145.
Wertpapieren, Verkehr in 583.
Werttarife, fixe 409.
Wertzölle 406.
Wettbewerb, unlauterer 212, 218.
Wholesale Societies 83.
Wien, Börse 139.
— Markthallen 129.
Winkelbörsen 140.
Wirtschaftsbilanz 577.
Wochenmärkte 127.
Württemberg, Centralstelle für Handel und Gewerbe 258.

Z.

Zahlungsbilanz 577.
Zeitgeschäfte 156, 170.
Zölle 341.
Zollanschlüsse 384.
Zollausschlüsse 383.
Zolleinigung, Differentialzölle zur Anbahnung einer 424.
Zolleinnahmen 343.
Zollfreiheit 384.
Zollgebiet 383.
Zollgesetz 381.
Zollkartell 461.
Zollkriege 429.
Zollniederlagen 555.
Zollordnung 381.
Zollpflicht 384.
Zollpositionen 381.
Zollquittungen 502.
Zollregulativ 381.
Zollrestitution 500.
Zollsatz 381.
Zollskala, Gleitende 354, 368.
Zollstreitigkeiten, Verfahren in 393.
Zolltarife 381.
Zolltarifsysteme 396.
Zollunion 480.
Zuckerkonferenzen, internationale 529.
Zuckerprämien 514.
Zusatzakte 446.
Zuschlagszölle geg. prämiierte Waren 530.
Zwischenhandel, internationaler 17.
Zwischentarif 481.
Zwischenverkehrszölle 426.

Pierer'sche Hofbuchdruckerei Stephan Geibel & Co. in Altenburg.

...ischen Staaten.

...eich-arn	Portugal	Rumänien
* II. 91 II. 1903	* P. C. 11. XII. 97 unbestimmt	* H. C. 22. I. 94 1 J. n. R.
* XII. 96 I. 1903 ... n. R.		* N. W. 4. III. 95 bis 14. I. 1902
II. 87 ... R.	* D. 14. XII. 96 unbestimmt	*

amerikanischen S

lle.)

ıras	Mexico	Nicaragua
	* V. 7. VII. 95 bis 4. VI. 1906 dann 1 J. n. K.	* V. 8. V. 58 1 J. n. K.
	*	*

afrikanischen Staaten.

nge- staat	Südafr. Republik	Tunis	Zanzibar	Madagascar	
* I. 1902 J. n. K.	* V. 3. II. 76 u. C. 21. IV. 88 1 J. n. K.	* D. mit Frankreich v. 2. I. 97	* P. V. 30. V. 85 unbestimmt	*	
*	*	*	*	*	